SQY > entreprises

LE MAGAZINE DES ACTEURS ÉCONOMIQUES À SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES
NUMERO 42 OCT-NOV-DÉC 2005
WWW.SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES.FR

le dossier
PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ : SAINT-QUENTIN EN POLE POSITION

l'actualité
ROCKWELL CHOISIT SAINT-QUENTIN



l'invité
Patrick Dubreil
PDG DE TELEPERFORMANCE

Saint-Quentin-en-Yvelines, terre d'innovation



Depuis ses origines, Saint-Quentin-en-Yvelines a su garder intact son goût du challenge et de l'innovation. Garante de ce dynamisme, la communauté d'agglomération met tout en œuvre pour créer sur le territoire les conditions nécessaires à l'épanouissement des projets d'investissement. Une telle démarche ne se limite pas à des incantations : ici, une Zone franche urbaine, une pépinière d'entreprises ou une Maison de l'entreprise peuvent témoigner de l'attention que les pouvoirs publics portent à la vitalité du tissu économique. La future Maison de l'emploi de Saint-Quentin-en-Yvelines, dont le dossier attend désormais sa labellisation par le gouvernement, va dans le même sens.

C'est donc tout naturellement que Saint-Quentin-en-Yvelines a décidé, dès le départ, de relever les défis des pôles de compétitivité.

> "C'est donc tout naturellement que Saint-Quentin-en-Yvelines a décidé, dès le départ, de relever les défis des pôles de compétitivité".

Parce que nous avons toujours cru aux synergies et aux partenariats, nous ne pouvions qu'être séduits par ces rapprochements annoncés entre les centres de recherche universitaires, les entreprises – grandes et petites – et les collectivités locales. Il faut croire, là aussi, que les mots ont un sens, puisque Saint-Quentin-en-Yvelines est partie prenante de plusieurs pôles, dont l'un à vocation mondiale – System@tic – et un autre à vocation nationale – Vestapolis. Le dossier de ce dernier numéro de l'année revient sur les enjeux majeurs liés à ces pôles et sur les opportunités en terme d'emplois durables qu'ils ouvrent pour nos entreprises.

Enfin, vous l'aurez sûrement remarqué, le *SQY Entreprises* a fait peau neuve, avec une nouvelle maquette que nous avons voulue plus moderne, plus lisible et accordant une place plus importante aux brèves et à l'actualité. Trois grandes séquences rythment désormais le magazine : l'une, la plus importante, est consacrée au monde de l'entreprise ; une autre aux grands enjeux liés à l'aménagement du territoire ; enfin, parce que l'entreprise est au cœur de la ville et de la vie, une dernière partie, plus étoffée qu'auparavant, fait la part belle à la culture et aux loisirs.

Bonne lecture à toutes et à tous,

Robert Cadalbert,
Président de la Communauté d'agglomération,
Conseiller régional d'Ile-de-France.

SQY ENTREPRISES

SQY ENTREPRISES - Édité par : CA de Saint-Quentin-en-Yvelines - 2, avenue des IV Pavés du Roy - BP 46 - 78185 Saint-Quentin-en-Yvelines cedex - Tél. : 01 39 44 80 80 • Directeur de la publication : Yves Macheboeuf • Directeur de la rédaction : Laurent Riéra • Rédacteur en chef : Michel Bazan • Secrétaire de rédaction : Arnaud Thomelin • Responsable iconographique : Stéphan Joubert • Régie publicitaire : Direction de la communication de la CA - Tél. : 01 39 44 81 10 • Réalisation : H20 COMMUNICATION - 70, rue Jean Bleuzen - 92176 Vanves - 01 41 90 16 10 • Photogravure et impression : Aramis - Tél. : 01 55 21 20 87. Ont collaboré à ce numéro : Christiène Brancier, Nicolas Gervais, Jean-Luc Goudet, Sylvain Reisser . Crédits photos : photothèque SQY/CA (C. Lauté - S. Joubert) - Marc Bertrand (couverture) - Photos génériques : source Google - Le Théâtre de Saint-Quentin-en-Yvelines - N° ISSN 1240-5868

côté entreprises



côté aménagement



vivre sa ville



Déménagement

Le siège de Météo France bientôt à Trappes ?



Avant le remaniement ministériel de juin dernier, la cause semblait entendue. Suite à un rapport de la Cour des comptes, le siège parisien de Météo France et ses 400 salariés allaient déménager à Trappes, tandis que la direction des systèmes d'observations et ses 250 agents migreraient progressivement de Trappes vers Toulouse. « Cette solution reste toujours à l'étude, précise-t-on aujourd'hui chez Météo France. Mais d'autres scénarii sont envisagés, le siège pouvant rester à Paris, s'établir à Toulouse ou en petite couronne. » La décision finale sera rendue par le ministère de l'Équipement avant la fin de l'année.

Maison de l'Entreprise

Petits déjeuners économiques

Le calendrier des prochaines rencontres économiques, organisées par la Maison de l'entreprise sous forme de petits déjeuners donnés de 8 h 30 à 10 h dans la salle du conseil de l'hôtel d'agglomération, vient de sortir.

- le 6/11 : Experts à temps partagé, pourquoi, pour qui, comment ?
- le 15/11 : Recrutement et discriminations : risques et enjeux
- le 29/11 : Entreprises en difficulté : comment anticiper ?
- le 13/12 : Exporter, quelle que soit la taille de son entreprise

Deux soirées « prud'hommes » et « tribunal de commerce » seront organisées prochainement.

Premier bilan

SQY Ouest passe à la vitesse supérieure

Avec l'ouverture de tous les restaurants et des magasins Esprit, Zara et Bershka, le centre SQY Ouest affiche désormais complet et s'inscrit dans une nouvelle dynamique.



Six mois après son ouverture, le 16 mars dernier, SQY Ouest enregistre des résultats mitigés. *« On ne va pas se voiler la face sur les problèmes liés à l'ouverture retardée de certains commerces et des restaurants »*, explique Jean-Marie Menu, directeur du centre. *« Certains magasins réalisent de très bons scores, d'autres connaissent un peu plus de difficultés. Il faut dire aussi que la période actuelle, difficile sur le plan économique, ne constitue pas le moment le plus propice pour faire son nid. Mais aujourd'hui, nous sommes prêts à dégainer. »* Esprit a ouvert le 13 septembre, Zara et Bershka ouvrent le 20 octobre. Avec la mise en place de l'offre de restauration depuis fin août, le centre sera ainsi au complet et le concept enfin réalisé.

Promouvoir le concept

Toutes les conditions sont réunies pour un nouveau départ. SQY Ouest a lancé, depuis le 12 septembre, une opération de street-marketing. Le centre mobilise des camions pour aller à la rencontre des salariés à la sortie des entreprises et organise des jeux-concours. L'association des commerçants nouvellement constituée veut principalement promouvoir le centre. Un plan d'actions a été défini pour la fin de l'année et l'association prépare 2006.

« Ce qui est prometteur, précise Jean-Marie Menu, *c'est que les clients – majoritairement saint-quentinois mais aussi de Coignières, Versailles, Plaisir ou de la Vallée de Chevreuse – perçoivent le centre de manière positive, tant sur le plan de l'architecture que sur celui de l'offre commerciale. »* L'exemple à suivre sera celui de l'UGC Ciné Cité, qui atteindra son objectif de 900 000 entrées pour sa première année d'exploitation. ■

Michel Bazan

Net

Blue Coat sécurise le web

Le constructeur californien Blue Coat, dont la filiale Europe du Sud est installée à Guyancourt, propose de nouveaux serveurs proxy destinés aux sites distants et un boîtier anti-spyware.

Avec l'explosion d'Internet et de l'informatique nomade, les entreprises doivent protéger leurs postes de travail, leurs serveurs et leurs passerelles Internet. Une aubaine pour Blue Coat, spécialisé dans les applications de sécurité et les serveurs proxy permettant de contrôler les communications sur Internet. *« Chaque trimestre, notre chiffre d'affaires progresse de 15% au niveau mondial et de 20 % en Europe »*, confirme Bruno Dambrun, directeur général pour la France et l'Europe du Sud.



Bruno Dambrun : *« Notre chiffre d'affaires est en forte progression. »*

De grands clients

Après avoir vendu plus de 18 000 machines dans le monde et bouclé son dernier exercice fiscal, en avril 2005, sur un chiffre d'affaires mondial de 96,2 millions de dollars, Blue Coat ajoute aujourd'hui à son catalogue une nouvelle gamme d'applications proxy, les SG 200, destinées à sécuriser les communications intranet et Internet des succursales et des sites distants. La société s'attaque également aux spywares, ces logiciels espions qui circulent sur la Toile, en lançant le boîtier Spyware Interceptor, spécialement destiné à protéger les réseaux des PME.
Installé depuis 1999 à Guyancourt, Blue Coat a choisi la France comme tête de pont pour rayonner en Europe du Sud. La filiale emploie aujourd'hui 7 personnes, sur les 45 que compte la société dans le monde. *« Nous assurons le suivi commercial et le support technique de tous nos produits sur 11 pays »*, explique Bruno Dambrun. Une tâche ardue puisque Blue Coat compte parmi ses clients hexagonaux la plupart des opérateurs (Neuf Télécom, Colt, EasyNet…) et de grands groupes français comme France Télécom, Alstom ou LVMH. ■

Christiène Brancier



Blue Coat est spécialisé dans les applications proxy.

BLUE COAT
Le Crystal - 2, rue Hélène Boucher
78280 Guyancourt
Tél. : 01 39 30 92 01 - www.bluecoat.com

ARRÊT SUR IMAGE



Pour fêter les 50 ans de la DS, voiture mythique et révolutionnaire en son temps, les citroënnistes ont choisi un territoire d'innovation et doté d'un pôle automobile fort : Saint-Quentin-en-Yvelines. Du 6 au 9 octobre derniers, 1 600 DS en provenance du monde entier ont ainsi été exposées à la base de loisirs.

Automobile

Fiat à l'heure de la reconquête

Carlos Gomes, Pdg de Fiat France : *« Au siège de Trappes, les équipes sont motivées par les nouveaux lancements ».*

Carlos Gomes, qui présidait jusqu'ici aux destinées d'Alfa Romeo, a été nommé cet été à la tête de Fiat Auto France, en remplacement de Stephan Norman, promu directeur marketing de Fiat Auto à Turin. Rencontre dans les allées du salon de Francfort.

SQY Entreprises : À quel niveau se situent les ventes de Fiat Auto France ?

Carlos Gomes : Nous allons terminer l'année à 67 000 unités pour les trois marques (Fiat, Alfa Romeo, Lancia) contre 65 000 en 2004. Malgré la Fiat Punto et l'Alfa Romeo 156 en fin de carrière, nous avons résisté en termes de volume et stoppé la chute des ventes en France. Avec les nouveaux produits, nous allons repartir à l'attaque et prévoyons une augmentation de notre volume en 2006, à 77 000 unités. L'objectif est de 55 000 pour Fiat, dont 23 000 à 25 000 Grande Punto. À noter que Lancia réalise en 2005 la plus forte progression du marché français avec + 55 %, grâce à une gamme rafraîchie, chic et décontractée.

Quels sont vos principaux chantiers ?

C. G. : La priorité est de réussir les lancements des nouveaux produits, surtout la Grande Punto et l'Alfa 159. Nous allons également continuer le travail de repositionnement des marques par rapport à leurs clientèles. Le troisième axe travail concerne le réseau : nous devons continuer à le faire évoluer tant sur l'aspect qualitatif que quantitatif. Le quatrième objectif est d'améliorer la qualité, le service et le service après-vente ; c'est un préalable à notre reconquête des marchés.

Êtes-vous toujours dans un schéma de séparation des panneaux ?

C. G. : Nous sommes dans une logique de différenciation des marques vis-à-vis du client là où notre outil de travail le permet. Nous revoyons également le schéma de distribution de Lancia. Nous avons un potentiel encore inexploité dans les grandes villes et nous devons renforcer les structures du réseau. Nous nous dirigeons vers un niveau de représentation plus exclusif et plus haut de gamme.

Comment se concrétisent les efforts en matière de service et de qualité ?

C. G. : Nous observons depuis deux ans une baisse des prises en garantie, preuve d'une augmentation de la qualité. Avec les nouveaux produits, nous allons obtenir un gain de qualité supplémentaire. Concernant le réseau et le service après-vente, nous nous concentrons sur trois axes : les hommes, les structures et les méthodes. L'objectif étant de nous rapprocher du zéro défaut.

Pouvez-vous nous éclairer sur les projets en cours ?

C. G. : Nous avons annoncé le lancement de plus d'une vingtaine de nouveaux produits. Début 2006, vous verrez arriver l'Alfa Brera, la 159 Sportwagon et le Spider. Chez Fiat, nous aurons un SUV comme chez Lancia qui accueillera aussi la Ypsilon Momo. En 2007, nous aurons la Fiat 500 et la Lancia Delta, puis le renouvellement des Alfa 147 et 166.

Quelle est l'ambiance au siège de Trappes ?

C. G. : En tant qu'expert du groupe, dont je fais partie depuis 8 ans, je peux vous dire que nous sommes dans une bonne phase. Les équipes se motivent avec énergie et passion autour des lancements de la Grande Punto et de la 159. L'ambiance est saine. Tout le monde a envie de réussir. ■

Propos recueillis par Sylvain Reisser

Implantation

Rockwell Automation
choisit Saint-Quentin

Rockwell Automation, le géant américain de l'automatisation industrielle, a décidé d'installer son siège français dans le nouveau parc d'affaires du Val Saint-Quentin. Emménagement prévu en décembre prochain sur plus de 2 600 m².



Le parc d'affaires de nouvelle génération du Val Saint-Quentin séduit les entreprises.

Le Val Saint-Quentin (Voisins) séduit. Après Segula Technologies en février dernier, c'est au tour de Rockwell Automation d'annoncer son installation prochaine dans le tout nouveau parc d'affaires saint-quentinois. Pour faire face à la croissance de son activité, ce spécialiste des solutions et des systèmes d'automatisation industrielle, a décidé de transférer son siège social, sa direction commerciale France et son agence régionale d'Ile-de-France, depuis quinze ans à Vélizy, à Saint-Quentin-en-Yvelines. Sur un effectif national de 200 employés, la moitié d'entre eux rejoindront la ville nouvelle en décembre prochain.

Alain Greffier, dg de Rockwell France, apprécie l'architecture, la qualité des prestations et l'environnement du Val Saint-Quentin.

Cette implantation concerne les services généraux traditionnels liés aux activités d'un siège social. Elle inclut également une plate-forme de gestion commerciale et de support téléphonique à la clientèle, un pôle national de vente de services techniques, une unité de formation technique à la clientèle et un groupe de gestion de projets. Le Val Saint-Quentin hébergera enfin une équipe de vente dédiée aux grands comptes internationaux, un groupe marketing produits et l'agence commerciale pour la région.

Environnement et image de marque

Les travaux d'aménagement démarrent en octobre et concernent plus de 2 600 m² de bureaux, 30 emplacements de parking à l'extérieur et 47 en sous-sol. « *Nous avons été séduits par l'architecture et la qualité des prestations offertes, et par leur environnement* », explique Alain Greffier, directeur général de Rockwell Automation France. « *Nous pensons que ce choix offrira un environnement de travail de grande qualité à nos collaborateurs et nous permettra d'accueillir nos clients dans des locaux adaptés à notre image de marque sur le marché.* »

La société Rockwell Automation figure parmi les leaders mondiaux des solutions et des services d'automatisation industrielle. Numéro un en Amérique du Nord, le constructeur est aujourd'hui présent dans plus de 80 pays dans le monde et emploie quelque 21 000 salariés. Son chiffre d'affaires consolidé atteint 4,4 milliards de dollars. Rockwell Automation fédère un certain nombre de marques parmi lesquelles Allen-Bradley (appareils de contrôle industriel et d'automatisation), Guardmaster (produits de sécurité), Rockwell Software (logiciels de programmation, de communication, de supervision et de traitement de l'information en temps différé), Entek (solutions de maintenance préventive conditionnelle), Propack Data (systèmes de gestion de production et de traçabilité pour l'industrie pharmaceutique et les industries de process). La filiale française a pour vocation de commercialiser des solutions d'architecture et ses services techniques associés en France métropolitaine et dans les Dom-Tom, en Algérie, au Maroc, en Tunisie et en Afrique francophone. ■

Christiène Brancier

ROCKWELL AUTOMATION SAS
36, avenue de l'Europe
78941 Vélizy Cedex
Tél. : 01 30 67 72 00
www.rockwellautomation.fr

Initiative

Le covoiturage : une idée qui tient la route

Après avoir lancé avec succès un site de covoiturage grand public, Green Cove Ingénierie s'attaque au marché des entreprises. Son idée ? Mettre en relation les salariés d'une même zone d'activité afin de mutualiser les déplacements du domicile au lieu de travail.



« Nestlé et Eurodisney, des pionniers du covoiturage en France, ont calculé que chaque voiture évitée leur épargnait une dépense de 1 500 € en parking et faisait économiser au conducteur 600 à 900 € par an. » Arnaud Sarfati.



www.123envoiture.com
www.covoiturage-France.fr

Si deux personnes partagent une voiture, c'est un véhicule en moins dans le trafic. Né au Canada, le covoiturage existe depuis longtemps en Angleterre ou en Allemagne – où toutes les grandes villes possèdent leur propre centrale de réservation téléphonique de covoiturage – mais reste méconnu en France. Aidé par la Maison de l'entreprise, Arnaud Sarfati a donc décidé de créer, il y a deux ans, le site www.123envoiture.com, une bourse aux trajets en ligne où conducteurs et passagers peuvent échanger leurs coordonnées. *« En matière de covoiturage, tout le problème est de mettre en contact deux inconnus, le conducteur et le passager »*, explique Arnaud Sarfati. Sur son site, plus de 34 000 inscrits s'échangent quelque 13 000 trajets disponibles, des grandes migrations estivales aux déplacements quotidiens de banlieue à banlieue pour se rendre au travail. Pourquoi alors ne pas proposer un service identique aux entreprises ?

Des contrats perdus

Depuis décembre 2004, Arnaud Sarfati travaille sur un nouveau site, www.covoiturage-france.fr, destiné uniquement aux entreprises. *« Pour réduire les coûts des loyers, les grandes sociétés s'éloignent de plus en plus des stations de métro et de RER. Faciliter l'accès à ces entreprises, en favorisant par exemple le covoiturage, est une problématique essentielle pour les chefs d'entreprise. Par exemple, dans l'Ouest parisien, une société de 4 000 salariés possédait 2 000 places de parking, monopolisées par ses salariés. Du coup les clients ne trouvaient jamais de place et certains contrats ont tourné court pour cette raison. L'entreprise a donc loué d'autres emplacements à prix d'or. Il suffirait que 5 % des salariés pratiquent le covoiturage pour régler le problème. »*

Internet et centre d'appel

Arnaud Sarfati reconnaît cependant que la problématique est plus complexe qu'il n'y paraît, puisque la principale difficulté est d'obtenir le plus grand nombre d'occurrences de trajets communs. *« Si plusieurs entreprises se réunissent dans un même projet, l'efficacité est décuplée. Nous avons déjà identifié une dizaine de zones d'activité, comme Trappes-Élancourt-Coignières, le Plateau de Saclay ou Vélizy-Villacoublay, où le covoiturage apporterait un vrai plus à ses utilisateurs »*, indique Arnaud Sarfati, qui a choisi en priorité le grand Ouest parisien pour développer cette activité.
La mise en relation des personnes se fait par Internet, par une inscription sécurisée avec code d'accès. Il existe aussi un centre d'appel, formé à la problématique du covoiturage et des transports, accessible de 6 h 30 à 23 h. Le service est facturé à l'entreprise selon le nombre d'inscrits. Mais les salariés qui partagent une même voiture décident seuls de l'arrangement financier qui leur convient. ■

Christiène Brancier

GREEN COVE INGÉNIERIE
19, rue Maurice Ravel
78690 Les Essarts le Roi
Tél. 01 30 41 50 53

Relation client

Teleperformance :

N°1 français des centres de contacts *outsourcés*

Leader incontesté du marché de la relation client externalisée – ou outsourcée – Teleperformance France a choisi de se développer à Saint-Quentin-en-Yvelines. Après avoir acquis, auprès de Bouygues SA, la société guyancourtoise Infomobile, employant 200 personnes, l'entreprise vient de relocaliser 350 salariés de deux centres parisiens dans l'immeuble Le Renaissance, à Guyancourt. Objectif affiché : capitaliser sur ce nouveau site pour poursuivre sa croissance sur le bassin d'emploi de la communauté d'agglomération. Entretien avec Patrick Dubreil, P.-D.G. de la société.



SQY Entreprises : Quel est aujourd'hui le profil du groupe SR. Teleperformance et de la société Teleperformance France ?

Patrick Dubreil : D'origine française, créé en 1978 à Paris, le groupe SR. Teleperformance est aujourd'hui le deuxième acteur mondial de son secteur d'activité. Il est implanté dans 36 pays, emploie plus de 40 000 salariés et réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 1,1 milliard d'euros. SR. Teleperformance est coté à la Bourse de Paris.

Le groupe conserve une implantation importante dans son pays d'origine et réalise près du quart de son chiffre d'affaires dans l'Hexagone. Teleperformance France occupe en effet depuis 1978 une position de leader. Nous exerçons notre activité sur 27 sites et employons environ 4 800 personnes en équivalent temps plein. Le marché français de la relation client externalisée représente aujourd'hui un peu plus d'un milliard d'euros. Teleperformance détient une part de marché de plus de 25 %, évoluant même vers 30 %, et son chiffre d'affaires est nettement supérieur à la somme des chiffres d'affaires des numéros 2 et 3 du marché.

Quel est votre métier ?

P. D. : Nous proposons à nos clients des solutions de relation client externalisées, par l'intermédiaire des centres de contacts et des centres d'appels, en utilisant le téléphone et tous les médias électroniques existants.

Nous intervenons à tous les niveaux du cycle de la relation client : de l'acquisition de nouveaux clients (avec des métiers de vente et de télémarketing) aux solutions de recouvrement amiable, en passant par la fidélisation (avec des métiers de services, assistance commerciale et technique, hotline).

Quels sont vos principaux clients ?

P. D. : Ils détiennent de très grandes bases de consommateurs, parfois de plusieurs millions. Assez logiquement, on retrouve parmi nos clients les acteurs des technologies de l'information et de la communication en général et en particulier les opérateurs de téléphonie mobile, les fournisseurs d'accès à Internet, les câblo-opérateurs et les chaînes de télévision payante. Les constructeurs automobiles, les compagnies d'assurance et les sociétés de vente par correspondance complètent l'éventail de nos principaux clients.



Teleperformance s'installe dans l'immeuble Le Renaissance.

Peut-on donner un exemple concret ?

P. D. : Nous avons la chance et la fierté de compter parmi nos clients, depuis cinq ans, Bouygues Télécom. C'est l'un de nos clients majeurs pour lequel nous réalisons un certain nombre d'activités de vente et de fidélisation et que nous avons d'ailleurs choisi de relocaliser à Guyancourt.

Quelle est la logique de cette implantation à Saint-Quentin-en-Yvelines ?

P. D. : Nous avons fait le choix de capitaliser sur un nouveau site à Guyancourt en regroupant des activités basées précédemment sur deux sites parisiens. Près de 350 personnes, jusqu'ici localisées dans le XV[e] arrondissement pour le pôle Vente et au Kremlin-Bicêtre pour le pôle Service, ont rejoint mi-septembre l'immeuble Le Renaissance, à Guyancourt.

À court terme, l'objectif était de relocaliser dans de meilleures conditions de travail les activités existantes. Il s'agit maintenant de capitaliser sur ce nouveau site pour poursuivre notre croissance.

Pourquoi ce choix de Saint-Quentin-en-Yvelines ?

P. D. : En août 2004, nous avons fait l'acquisition de la société Infomobile, spécialisée dans la relation client. Celle-ci était déjà implantée à Guyancourt, dans l'immeuble Le Crystal. C'est en reprenant le management de cette entreprise que nous avons découvert le bassin d'emploi de l'agglomération de Saint-Quentin-en-Yvelines. En parallèle, nous réfléchissions à une nouvelle implantation pour relocaliser certaines de nos activités. Nous avons finalement opté pour Guyancourt. Par ailleurs, il nous a semblé que ce bassin d'emploi pouvait correspondre à nos objectifs de recrutement et de profils de ressources. Enfin, nous avons obtenu des propositions immobilières conformes à nos attentes, c'est-à-dire de grandes surfaces de bureaux tertiaires, répondant aux dernières normes et à des conditions performantes.

> **“Nous avons choisi de capitaliser sur le nouveau site de Guyancourt”**

Quels sont vos objectifs en termes de recrutement à Saint-Quentin-en-Yvelines ?

P. D. : Actuellement, nous employons 200 personnes à Infomobile, auxquelles s'ajoutent maintenant les 350 salariés de Teleperformance France. Dans la mesure où nous misons clairement sur un développement, nous devrions être en mesure de doubler nos effectifs au cours des trois prochaines années… À la condition que le bassin d'emploi soit suffisamment réactif et que nous puissions trouver des extensions de surfaces.

C'est pour cette raison que nous souhaitons sensibiliser tous les Saint-Quentinois qui pourraient correspondre aux profils que nous recherchons. Nous voulons capitaliser à l'avenir sur ce bassin d'emploi, dans lequel nous avons fortement investi en infrastructures immobilières et en technologies.

Patrick Dubreil



Aujourd'hui en France, environ 20% des dispositifs de relations clients ont été outsourcés.

Quels sont les profils recherchés ?

P. D. : En théorie, nous recherchons des femmes et des hommes de plus de 22 ans, avec un niveau d'études d'au moins Bac + 2. Dans les faits, c'est un métier qui s'adresse particulièrement aux jeunes femmes d'environ 30/35 ans, dans le cadre d'un retour à l'emploi. Les principales qualités requises sont une bonne aisance relationnelle, des facilités d'élocution, des capacités d'adaptation et de gestion du stress. Nous travaillons d'ailleurs avec l'ANPE locale sur des méthodes de sélection qui font plus appel aux aptitudes qu'aux diplômes et aux qualifications.

En quoi consiste l'outsourcing sur le marché de la relation client ?

P. D. : En France, on a appelé à tort outsourcing ce qui ne l'est pas tout à fait et s'apparente plutôt à de la sous-traitance. Par extension de langage, ce terme a en effet été utilisé pour désigner le processus par lequel une entreprise externalise une activité chez un prestataire ; ce dernier la gérant avec ses propres infrastructures et ressources. Globalement, c'est de cette manière que s'est développé le marché au cours des cinq dernières années. Mais nous assistons aujourd'hui à une nouvelle tendance lourde : celle de l'outsourcing pur, qui consiste pour une entreprise à externaliser une partie de son activité jugée moins stratégique, en transférant non seulement les ressources mais aussi l'outil de travail.
Actuellement, certains de nos grands clients étudient avec nous la reprise de leur activité de centres d'appel, via un transfert des ressources et des infrastructures. Teleperformance France a atteint une taille, une maturité sociale et financière qui permettent d'envisager ce type d'opérations.
Parallèlement, nous continuons d'être également opérateur pour le compte de clients qui nous confient leurs flux, soit en débordement (dans des périodes de suractivité), soit en gestion de parc (prise en charge en continu d'une partie de leur parc clients).

Quelle est aujourd'hui la stratégie de développement de Teleperformance en France ?

P. D. : Teleperformance intervient à travers trois voies de croissance en France. La première, assez classique, consiste à gagner des parts de marché par notre force de proposition et les solutions que nous apportons. Deuxièmement, nous avons une stratégie de conquête sur les activités conservées chez nos clients, via l'outsourcing pur. Aujourd'hui en France, sur l'ensemble des dispositifs de relation client, environ 20 % ont été externalisés et 80 % sont encore conservés en interne. La troisième voie, qui caractérise Teleperformance, est le développement, depuis quelques années, de marques spécialisées, avec des métiers spécifiques : TechCity dans le domaine de l'assistance technique, Comunicator en matière de télémarketing, Cash Performance pour le recouvrement amiable, Synerfil pour l'information juridique par téléphone, etc. Autant de sociétés qui créent des niches et de nouveaux territoires de croissance pour le groupe. Nous lancerons d'ailleurs à la fin de l'année, après l'avoir testé pendant plus d'un an aux États-Unis, Teleperformance Interactive, qui proposera des solutions automatisées de relation client grâce aux nouvelles technologies disponibles, de serveurs vocaux notamment.



Teleperformance France a délocalisé une partie de ses centres de contacts en Tunisie. Quelle est la logique de cette délocalisation ?

P. D. : Le groupe SR. Teleperformance a entamé en 1999 une politique de création de solutions offshore. Cette décision a été appliquée pour les trois principales langues

mondiales : l'anglais, l'espagnol et le français. Les États-Unis ont créé et développé des solutions en Inde et le monde hispanique a proposé des réponses en Amérique du Sud. La France a choisi, elle, de développer ses propres solutions en Afrique du Nord et plus particulièrement en Tunisie. Aujourd'hui, près de 15 % des activités de Teleperformance France sont délocalisées en Afrique du Nord. C'est une stratégie de développement très raisonnée : pour la plupart de nos clients, l'offshore fait partie du dispositif mais ne constitue pas la solution unique.

> “Nous devrions doubler nos effectifs à Saint-Quentin d'ici les trois prochaines années”

La logique est économique même si, pour la délocalisation d'activités de services, le gain généré par l'écart salarial est considérablement réduit par tous les dispositifs d'accompagnement, d'encadrement et de support. Sur l'aspect qualitatif, le développement de solutions offshore nous permet d'avoir accès à des niveaux de compétence très supérieurs à ceux que l'on peut obtenir en France, avec une sélection de jeunes salariés très diplômés, qui permettent de rendre des services à haute valeur ajoutée.

Outre les solutions que vous proposez aux grandes entreprises, dotées de bases de clients très importantes, offrez-vous également des services pour les PME ?

P. D. : C'est justement le positionnement choisi pour Infomobile. Son activité BtoB se caractérise par des bases de clients moins importantes mais avec un niveau de qualification de contacts très élevé. Ce qui implique l'utilisation de méthodes, d'outils et de ressources spécifiques. Nos activités dans ce domaine intègrent entre autres la qualification des bases de prospects, la prise de rendez-vous pour les forces commerciales et la détection de projets. ■

Propos recueillis par Michel Bazan

À chaque problème sa solution

Conquête de nouveaux clients, fidélisation, reconquête… Teleperformance France propose des réponses adaptées aux problématiques très concrètes des entreprises. Exemples.

Problématique	Solution	Avantage
Comment optimiser les coûts de fonctionnement de mon service clients ?	Par l'adaptation du dispositif de gestion de votre relation client à la variation de vos besoins.	La mesure du coût de gestion mensuel par client.
Comment valoriser mon service lors d'un dysfonctionnement technique ?	Par la mise en place d'une assistance technique dédiée à la satisfaction de vos clients.	95 % des appels décrochés en moins de 20 secondes.
Comment positionner l'image de mon entreprise dès les premiers contacts ?	Par le déploiement d'un service d'accueil téléphonique respectant 100 % de la charte entreprise.	La rentabilisation immédiate du plan de communication.
Comment créer et faciliter une voie d'accès à ma marque et à mes produits et services ?	Intégrer dans chaque média utilisé (TV, radio, presse, affichage) un numéro d'appels supporté par une plate-forme de réception d'appels.	La rentabilisation de vos investissements publicitaires en maîtrisant la transformation de vos prospects.
Comment conforter le choix de mon client après son premier achat ?	Amorcer un courant de fidélisation à votre marque en mettant en place des programmes de welcome call.	Mettre en place des programmes avant vente dans votre plan d'actions commerciales (prise de rendez-vous, qualification de fichier, détection de projet, création de trafic).
Comment favoriser l'accès et la rentabilité de mes services prises de commandes ?	Mettre en place une plate-forme de réception d'appels outsourcée et délocalisée.	Une rentabilité immédiate et une gestion des flux optimisée.
Comment donner à mes clients toutes les raisons de me rester fidèles ?	Intégrer des programmes de fidélisation à des moments clés de la vie du client soit en proactif soit en réactif.	La diminution du taux de perte de vos clients et donc le maintien de vos parts de marché.
Comment regagner les clients qui m'ont quitté ?	Remettre vos clients dans le circuit d'achat par la réalisation de programmes de reconquête par téléphone.	L'augmentation du portefeuille clients avec un coût d'acquisition optimisé (reconquête).
Comment contrôler les effets néfastes d'une situation exceptionnelle défavorable ?	Par le déploiement instantané d'une communication interactive avec vos clients.	Déploiement des équipes en 2 heures.

Informatique

Kalis : chronique d'un départ réussi

Récent lauréat du 6e concours de la création et des jeunes entreprises de Saint-Quentin-en-Yvelines, la société Kalis, créée en mai 2005 par Daniel Schaefer, propose des services innovants dans le domaine de la qualité des systèmes d'information.



Daniel Schaefer, Pdg de Kalis, a reçu le prix du 6e concours de la création et des jeunes entreprises, organisé par la Maison de l'entreprise, le lendemain même de la création officielle de sa société.

« Tout s'est joué en trois mois, entre janvier et mars 2005. » Sur le parcours de la création d'entreprise, Daniel Schaefer, la cinquantaine dynamique, n'a pas traîné. Il commence à mûrir son projet en juin 2004. Alors cadre d'une société de services en ingénierie informatique (SSII), il regrette de ne pas avoir *« toutes les commandes pour aller plus loin et proposer de nouveaux services »*. Pourquoi ne pas alors se mettre à son compte ? Il quitte son employeur, peaufine son projet fin 2004. Puis tout s'accélère...

Daniel Schaefer travaille d'abord avec la Chambre de commerce de Versailles pour solliciter un prêt de l'Aface 78 (Association pour favoriser la création d'entreprises). Dans ce cadre, il rencontre des entrepreneurs, des financiers, des banquiers, structure son dossier et son business plan. Il obtiendra le montant maximum. La Maison de l'entreprise de Saint-Quentin-en-Yvelines lui suggère ensuite de participer au 6e concours de la création et des jeunes entreprises. Il crée sa société le 23 mai et reçoit son prix le 24 !

Quatre domaines de compétence

Son idée : proposer aux entreprises une offre de services novatrice, centrée autour de la qualité du système d'information. D'où le choix du nom Kalis (K pour qualité et IS pour information system). *« L'informatique en est encore à l'ère artisanale. L'objectif est de l'industrialiser, de la rendre plus productive et surtout d'aligner le système d'information sur l'organisation et la stratégie de l'entreprise. Il existe des gisements d'amélioration encore inexploités. »*

Autour de la qualité du système d'information, Daniel Schaefer décline quatre domaines de compétence qui sont autant de centres de profit potentiels : le conseil et la gouvernance du système d'information ; la qualité du logiciel, des développements, du code et du patrimoine informatique ; les tests et la gestion des recettes utilisateur-client ; la gestion du changement. Le chef d'entreprise propose également une démarche globale (audit, recommandations, projets structurants) et une méthodologie originale en quat-

re axes : organisation, outils et infrastructures, cycle de vie, techniques.
Entre mai et juillet 2005, Daniel Schaefer réussit à sceller quatre partenariats stratégiques. Le premier, avec la société de conseil en organisation Aedian Consulting, lui ouvre des portes sur les marchés du bancaire, de la finance, de la santé et du secteur public. Les trois autres, avec des éditeurs de logiciels, permettent à Kalis d'assurer les services autour des solutions logicielles de ses alliés dans trois de ses quatre grands domaines d'activité. La jeune pousse saint-quentinoise accompagne ainsi la diversification dans la gouvernance informatique de la société américaine Mercury Interactive, bien connue dans le secteur des tests. En matière de qualité logicielle, le partenaire de Kalis a pour nom Cast, une entreprise française, dont la cotation au second marché a doublée en un an, qui se déploie aux États-Unis. Enfin, en matière d'outils de gestion du changement, un accord a été conclu avec la société US Serena Software.

« Il faut franchir le pas et embaucher »

Partant du principe qu'*« à plusieurs et ensemble, on réussit mieux que tout seul »*, Daniel Schaefer a également monté sa société – une SAS au capital de 42 000 € – avec quatre associés, dont deux sont opérationnels dans l'entreprise. Il a par ailleurs déjà embauché trois autres personnes, deux en contrat nouvelle embauche (CNE) – dès cette nouvelle mesure en vigueur – et une dans le cadre de l'aide au retour à l'emploi (ARE) en utilisant l'allocation dégressive à l'employeur (ADE). *« Je n'imagine pas faire ce boulot tout seul. L'intérêt, c'est de grandir. Il faut donc franchir le pas et embaucher. La réussite est à ce prix… Il faut avoir toujours une ou deux étapes d'avance, être en permanence en processus d'embauches et de recherche de contrats. Il faut se mettre immédiatement dans cette logique. »*
Côté contrats, la rapidité a également été au rendez-vous. À peine trois mois après la création de son entreprise, le nouveau chef d'entreprise en a déjà décroché cinq, dont trois en août.
Deux nouveaux salariés sont en cours d'embauche et un réseau de prestataires se constitue. *« Nous devrions être une dizaine d'ici la fin de l'année, une quinzaine en 2006 et plus d'une vingtaine en 2007 »*, anticipe le créateur. Pour ce qui est du chiffre d'affaires, le business plan prévoit d'atteindre 1,5 million d'euros en 2007, avec une marge nette de l'ordre de 300 000 €.

Cap sur la ZFU de Trappes

Pour implanter sa société, avantages fiscaux obligent, Daniel Schaefer, qui habite Neauphle-le-Château, a choisi la Zone franche urbaine (ZFU) la plus proche de son domicile, en l'occurrence celle de Trappes. En attendant que la pépinière d'entreprises soit opérationnelle, il s'est installé à Promopole, à Montigny-le-Bretonneux.

“Je n'imagine pas faire ce boulot tout seul. L'intérêt, c'est de grandir. Il faut donc franchir le pas et embaucher. La réussite est à ce prix…”

Pour sécuriser le démarrage de son activité, l'entrepreneur, sur les conseils du ministre du Travail Gérard Larcher, constitue actuellement des dossiers pour obtenir des aides des fonds européens, du conseil régional et du conseil général. *« Les premiers mois d'une entreprise sont les plus difficiles*, estime Daniel Schaefer. *Il faut avoir du courage pour survivre. La première lettre que j'ai reçue émanait de l'Urssaf et les charges s'accumulent ensuite, avant même que les premiers contrats n'aient porté leurs fruits. D'où l'importance d'utiliser les partenariats, le carnet d'adresses et le relationnel pour obtenir des affaires. Il faut également garder le cap, ne pas se disperser malgré les nécessités et faire preuve d'une vraie volonté. »*
Il faut dire que chez les Schaefer, la création d'entreprise semble être une affaire de famille. Son épouse a lancé, il y a un an, une société de services aux personnes âgées dans les Yvelines, La Vie Simple, spécialisée dans le portage de repas et les auxiliaires de vie. Elle compte aujourd'hui 9 salariés. Un exemple que son mari a bien l'intention de suivre… ■

Michel Bazan

KALIS
Promopole - 12, avenue des Près
78180 Montigny-le-Bretonneux
Tél. : 01 30 57 98 81
www.kalis.fr



En attendant de s'implanter dans la Zone franche urbaine (ZFU) de Trappes, Daniel Schaefer s'est installé à Promopole (Montigny).

Commerce

Optics Concept voit loin

Depuis deux ans, Promopole héberge Optics Concept, la seule agence commerciale française dédiée à l'optique de précision. Elle offre aux utilisateurs les meilleures compétences européennes dans le domaine.



Didier Pasquelin, Pdg d'Optics Concept, développe depuis deux ans avec succès son entreprise à Saint-Quentin.

Mettre en relation fournisseurs et acheteurs. Telle est l'idée qui a amené Didier Pasquelin à créer, en octobre 2003, Optics Concept, une agence commerciale spécialisée dans l'optique de précision. *« Il y a quelques années, l'optique était le domaine réservé des ingénieurs spécialisés. Aujourd'hui, la lumière est la continuité de l'électronique et des ordinateurs »*, explique Didier Pasquelin. Le marché s'est donc sensiblement élargi. Mais l'offre est de plus en plus fournie, avec pour le même produit, des sources possibles d'approvisionnement aux quatre coins du globe. *« Dans cette toile d'araignée, il est très difficile pour un acheteur en optique de s'orienter, à plus forte raison pour un acheteur pluridisciplinaire »*, précise Didier Pasquelin.

Choisir la bonne lentille, sélectionner un fournisseur, bien spécifier un composant pour réduire ses coûts, devient un véritable casse-tête. D'autant que les évolutions technologiques poussent de plus en plus les fabricants à se spécialiser. *« Il n'existe pour ainsi dire plus aujourd'hui de fournisseurs de composants optiques qui puissent fournir à la fois le même service pour des lentilles, des prismes ou encore des pièces planes »*, prévient Didier Pasquelin, ancien commercial dans l'optique de précision.

Un atelier virtuel

Fort de ses quinze années d'expérience, Didier Pasquelin a pris le pari de proposer aux utilisateurs d'optique français un plateau regroupant les meilleures compétences européennes. *« Nous avons choisi une structure d'agent commercial avec des contrats d'exclusivité signés entre chaque partie, afin d'offrir des prix maîtrisés à nos clients. Nous sommes les seuls à travailler ainsi dans l'Hexagone. »*

En 2003, la petite entreprise démarre avec deux partenaires, le Suisse Wzw Optic (prismes et composants), et l'Écossais Spanoptic (composants sphériques). Très vite, d'autres fournisseurs, comme les Allemands Asphericon (lentilles asphériques) ou Hellma Optik (surfaces cylindriques et toriques) viennent enrichir son catalogue. *« Nous avons créé une sorte d'atelier virtuel, qui nous permet aujourd'hui de proposer ce qui se fait de mieux dans l'optique de précision en Europe »*, assure Didier Pasquelin.

Optics Concept compte déjà parmi ses clients de grands industriels français de la défense, de l'aéronautique ou du médical, pour les systèmes de surveillance, de télémétrie, de métrologie, d'endoscopie ou encore dans les systèmes de visée infrarouge. *« Nous accompagnons nos clients tout au long du processus d'achat, en les aidant à bien définir leurs besoins, mais aussi à concevoir un dossier de fabrication qui réponde aux normes en vigueur et bien sûr en allant chercher la meilleure offre du marché. »* Un travail de longue haleine qui s'avère payant. Les commandes affluent et la petite start-up vient tout juste d'être primée au 6e concours de la création et des jeunes entreprises 2005 organisée par la Maison de l'entreprise de Saint-Quentin-en-Yvelines. ■

Christiène Brancier

OPTICS CONCEPT
12 Avenue des Prés
BL 128 - 78180 Montigny-le-Bretonneux
Tél. 01 30 64 05 62
www.optics-concept.com

Evénementiel

Sysaxe, la communication totale

En l'espace de trois ans, cette petite agence de communication et d'organisation d'événements installée à Saint-Quentin-en-Yvelines s'est fait un nom dans la profession. Sa recette : des idées et de l'énergie à revendre.



Vincent Mvogo, Laurent Delbecq et Julien Vergonet : un trio gagnant qui crée l'événement.

En avril 2002, le marché économique est plutôt morose et rares sont les courageux à se lancer dans la création d'entreprise, surtout dans le domaine de la communication. Trois amis, Vincent Mvogo, Laurent Delbecq et Julien Vergonet, relèvent le défi et créent Sysaxe, une agence de conseil et d'organisation d'événements installée à Montigny-le-Bretonneux.
Leur idée : soulager les services communication et marketing des entreprises en assurant à leur place, et de A à Z, le lancement d'un produit ou l'organisation d'un événement. « *Nous avons lancé notre affaire avec, en poche, seulement deux portefeuilles clients* », se souvient Vincent Mvogo, aujourd'hui co-directeur général avec Julien Vergonet.

Elargir ses compétences

La petite société démarre par la conception de stands dans les salons professionnels puis élargit très vite ses compétences à toutes les formes de communication : conception graphique, création de logos, maquettes en 3D, clip de société, site Internet, organisation de séminaires, de show-rooms ou de road-shows, lancement de produits, soirée à thèmes…
Toute la conception est réalisée en interne et Sysaxe s'entoure de sous-traitants (menuisiers, serruriers, imprimeurs, traiteurs, hôtesses…) pour la réalisation des projets que lui confient ses clients. Parmi eux, des géants de l'informatique (Hitachi, Adobe, Oki ou Alcatel), des spécialistes du médical (les laboratoires Welch Allyn), des chaînes de télévision (Équidia) ou des professionnels de l'optique (Zenka et Amy). « *Nous travaillons également avec des entreprises saint-quentinoises comme Millipore France* », précise Vincent. Une jolie carte de visite, quant on sait que ce mastodonte américain, spécialiste des biosciences, a installé à Guyancourt le siège mondial de sa division de purification d'eau.

> **“Nous avons lancé notre affaire avec, en poche, seulement deux portefeuilles clients”**

Une reconnaissance méritée

Bien installée dans l'agglomération, dont elle apprécie le dynamisme économique et la qualité de vie, Sysaxe a été en mai dernier primée au 6e concours de la création et des jeunes entreprises, organisé par la Maison de l'entreprise. « *C'est une jolie reconnaissance* », concède modestement le directeur général. Mais une reconnaissance méritée.
Trois ans après sa création, Sysaxe vient de boucler son dernier exercice sur un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros. « *Nous étions rentables au bout de deux ans et nous avons commencé à nous verser un salaire seulement trois mois après la création de la société, se félicitent les trois associés. Notre plus grande fierté est de ne jamais avoir perdu un client.* »
Sysaxe, qui emploie déjà une graphiste et une assistante administrative, accueillera à l'automne une nouvelle assistante commerciale. « *Cela nous laissera plus de temps pour développer notre activité, notamment auprès des grands comptes et à l'international* », explique Vincent Mvogo. Partis de rien, les trois comparses, très complémentaires, sont en effet bien décidés à mener leur barque le plus loin possible. ■

Christiène Brancier

SYSAXE
28, avenue du Manet, à Montigny
Tél. : 01 61 37 28 90

Design industriel

Estech, du rêve en 3D

Transformer l'innovation en produits : telle est la vocation d'Estech, jeune entreprise spécialisée dans le design industriel numérique. Quatre ans après sa création, elle emploie 45 personnes et affiche plus de 4 millions d'euros de chiffre d'affaires.





Hervé Roman et Michel Dionisi ont l'ambition de travailler avec des clients dans toute l'Europe.

Voiture, téléphone, sac à main ou brosse à dents… Près de la moitié des objets que nous utilisons quotidiennement passent entre les mains des designers industriels. Leur mission : les remodeler, améliorer leur style et leur performance, créer des formes inédites, mais aussi inventer les produits de demain. La design touch s'applique aujourd'hui à des domaines aussi divers que l'électronique de pointe, les transports, le biomédical, le sport ou les équipements urbains. *« Elle utilise de plus en plus le numérique pour la création des maquettes virtuelles qui serviront ensuite à réaliser le produit final »*, explique Michel Dionisi, responsable export et développement d'Estech, qui a choisi de se spécialiser dans la conception entièrement numérique et la 3D.

Qualité de vie

L'homme sait de quoi il parle. Après avoir travaillé de nombreuses années chez le Canadien Alias, un des éditeurs phares dans le petit monde du design industriel haut de gamme, Michel Dionisi vient tout juste de rejoindre Hervé Roman et Bruno Messager, les deux fondateurs d'Estech, pour développer l'activité de la société à l'export. *« Notre ambition est de travailler avec des clients dans toute l'Europe »*, confie Michel Dionisi. Mais pas question pour autant de quitter Saint-Quentin-en-Yvelines ou de transférer l'activité sur un autre site. Après avoir fait ses premiers pas à Promopole, la petite entreprise s'est installée il y a deux ans dans un corps de ferme de la zone artisanale du Hameau de Villaroy, à Guyancourt. *« Nous venons tout juste de nous agrandir pour accueillir de nouveaux salariés »*, indique Michel Dionisi, séduit lui aussi par la qualité de vie en ville nouvelle.

Marier esthétique et technique

Depuis 2001, Estech a réussi à multiplier par dix ses effectifs et par près de 300 la surface de ses bureaux. La société, qui emploie aujourd'hui 45 personnes, vient de clore son dernier exercice fiscal sur un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros, assorti d'un résultat d'environ 12 %. Une jolie réussite pour ses fondateurs, qui ont lancé leur jeune pousse en piochant dans leurs propres économies. Et en arrachant leurs premières commandes au Technocentre Renault, qui reste aujourd'hui leur plus gros client. *« Nous réalisons 80 % de notre activité dans le secteur automobile, grâce à Renault, mais aussi Ital Design, PSA et Toyota »*, confie Michel Dionisi. Toutefois, la société a déjà entamé une jolie diversification, puisqu'elle travaille notamment sur le design industriel des appareils de radiographie de General Electric Medical System, le nouveau look des sacs Louis Vuitton ou des téléphones de Sagem. Son secret ? Avoir réussi à marier l'esthétisme à la technique et à rapprocher habilement les designers des techniciens des bureaux d'étude. ■

Jean-Luc Goudet

ESTECH
Hameau de Villaroy
78280 Guyancourt
Tél. : 01 30 64 52 18
www.estech-design.com



Logiciels

Popsi Cube
parie sur *l'open source*

Toute jeune société de services installée à Promopole, Popsi Cube se lance dans l'édition de logiciels en open source. À son catalogue : un système de gestion de projets et un logiciel de gestion d'information.

Popsi Cube vient tout juste de souffler sa première bougie. En l'espace d'un an, Fabrice Beauchêne, son créateur, n'a pas ménagé sa peine. La petite société vient en effet de lancer coup sur coup ses deux premiers logiciels : popsiplan et popsimed. Des produits développés en priorité pour répondre aux besoins de l'industrie pharmaceutique et du monde médical.
« Popsiplan est un outil spécifique d'aide à la décision dans le domaine de la gestion de projets et de l'allocation des ressources. Ce type de produit n'existe pas dans l'industrie pharmaceutique, où la compétition intensive et l'arrivée massive des médicaments génériques obligent pourtant les laboratoires à diminuer et à optimiser leurs coûts de recherche », indique Fabrice Beauchêne, qui a lui-même travaillé pendant dix ans dans le laboratoire Pharmacia, en tant que responsable de projets informatiques et de projets de développement de nouveaux médicaments en recherche clinique.

Planifier en quelques clics

« Popsiplan traite les problématiques projets de manière originale en se concentrant sur les informations à réelle valeur ajoutée et les indicateurs clefs qui en découlent. » Une seule personne peut ainsi planifier, gérer et superviser plusieurs centaines de projets simultanément tout en gardant une bonne visibilité sur les besoins en ressources humaines passés, actuels et futurs. L'application, totalement Web, prend en charge la gestion du temps passé, la probabilité de réalisation des projets, le suivi des tâches métiers et une estimation des coûts métiers et ressources. *« Popsiplan peut donc s'adapter aux besoins de toute entreprise fonctionnant en mode projet. »*
Pour preuve, popsimed, sa dernière création, destinée à l'origine au monde médical, s'avère être un logiciel de gestion de service d'information capable de répondre aux besoins de toute entreprise soucieuse de fidéliser sa clientèle. *« Popsimed permet de gérer une base complète de documentation produits ou services et de suivre l'activité générée par les demandes d'informations complémentaires émanant de ses clients et collaborateurs. »* Les laboratoires peuvent l'utiliser pour mieux répondre aux demandes d'information des médecins lors de prescriptions médicamenteuses délicates. Mais tous les professionnels du SAV ou de l'agro-alimentaire soucieux d'améliorer leur service clients devraient être intéressés.
« Nous démarrons tout juste la commercialisation à des tarifs réellement attractifs », conclut Fabrice Beauchêne, qui a choisi un socle 100 % open source (Linux, Apache, PHP et MySQL) pour le développement de ces produits, ce qui permet une réduction significative des coûts, aussi bien au niveau des licences que de l'administration et de l'utilisation. Un premier commercial l'a rejoint en septembre et la société recherche aujourd'hui un ingénieur stagiaire pour assurer le support en interne. ■

Christiène Brancier

POPSI CUBE SARL
12, avenue des Prés
Immeuble Promopole, BL 306
Montigny-le-Bretonneux
78059 Saint-Quentin-en-Yvelines Cedex
Tél. : 01 30 60 04 79
www.popsiplan.com - www.popsimed.com



Fabrice Beauchêne, créateur de Popsi Cube, a lancé deux logiciels innovants en un an.

Nouvelles technologies

Adesium, l'esprit sécurité



Installé depuis 1997 à Saint-Quentin-en-Yvelines, Adesium est un acteur important de la signature électronique et de la sécurisation des échanges informatiques. Entretien avec Gilles Saulière, directeur du pôle Éditeur.





SQY Entreprises : En quoi consiste l'activité d'Adesium ?

Gilles Saulière : Nous sommes à la fois une société de services informatiques et un éditeur spécialisé dans la dématérialisation et la sécurisation de l'information et de la décision. En clair, nous proposons à nos clients des solutions qui leur permettent d'identifier l'origine d'une information, d'en sécuriser l'accès ou encore de sécuriser leurs échanges électroniques avec des solutions de confidentialité, de garantie de l'intégrité, ou de garantie et de preuve de la réception.

Comment êtes-vous organisés pour couvrir ce marché ?

G. S. : Adesium est composé d'un pôle Éditeur, baptisé Adesium Réseaux & Services, qui propose une gamme de logiciels (signature électronique, solutions complètes de plate-forme d'échanges sécurisée, etc.) et différents services en ligne (authentification forte, coffre-fort électronique probatoire). Nous avons également un pôle Ingénierie, Adesium Ingéniérie & Conseil, qui offre des prestations d'intégration de nos produits, et intervient sur des missions à haute valeur ajoutée auprès des grands comptes et des pouvoirs publics. Enfin, nous avons développé un pôle Métier, avec notre filiale Comètris, dédié aux collectivités locales et territoriales pour la dématérialisation des procédures administratives telle celle des marchés publics.

À qui s'adressent vos solutions ?

G. S. : À l'origine, l'offre d'Adesium était dédiée aux TPE, aux PME et aux professions libérales. Elle incorporait une gamme complète de services destinés à des clients qui ne pouvaient pas se doter des moyens lourds de sécurisation de données. Aujourd'hui, nous travaillons avec des entreprises de toute taille, qui utilisent souvent nos solutions en mode ASP (via Internet). Parmi nos clients, nous comptons France Télécom, La Poste, le Marché du Film, Sylogis, Labocast et une centaine de collectivités territoriales. Nous sommes aussi partenaires de la Chambre nationale des avoués, pour laquelle nous avons développé un service pour la sécurisation et la preuve des échanges d'information électroniques entre les études d'avoués et les greffes des cours d'appel interlocutrices.

Avez-vous des clients à Saint-Quentin-en-Yvelines ?

G. S. : Le marché est encore émergent… Nous travaillons déjà avec la cour d'appel de Versailles, et nous avons signé un partenariat avec Securis, installée à Promopole (Montigny). Spécialisée dans la gestion à distance des registres de sécurité incendies des établissements recevant du public (hôpitaux, cinémas), cette société exploite nos solutions de signature et d'archivage électroniques en ligne. Aujourd'hui bien ancrés, nous espérons développer d'autres partenariats locaux. ■

Propos recueillis par Christiène Brancier

ADESIUM EN BREF

- Création en 1997
- Effectif : 70 personnes dont 55 à Saint-Quentin
- CA 2004 : 3 millions d'euros

i ADESIUM
Le Sésame
8, rue Germain-Soufflot
78184 Saint-Quentin-en-Yvelines Cedex
Tél. : 01 39 30 13 40 - www.adesium.com

High Tech

F5 Networks, le gendarme du Net

Installée à Saint-Quentin-en-Yvelines depuis octobre 2000, la société américaine F5 Networks s'est spécialisée dans la gestion de trafic applicatif. Sa mission : fluidifier et sécuriser les informations transmises via Internet. Rencontre avec Lizzie Cohen-Laloum, directrice Europe du Sud.



Lizzie Cohen-Laloum, directrice de F5 Networks pour l'Europe du Sud : *« Notre groupe vise une croissance de 70 % en 2005 ».*

SQY Entreprises :

En quoi consiste le métier de F5 Networks ?

Lizzie Cohen-Laloum : De plus en plus d'entreprises font migrer leurs applications et leurs données vers des navigateurs Internet afin d'en simplifier la mise en service, l'utilisation et la maintenance. Le risque, c'est que des hackers [pirates, ndlr] utilisent ensuite ces applications pour pénétrer au sein du réseau de l'entreprise et accèdent à ces données confidentielles. Notre métier est d'assurer la disponibilité, la montée en charge, la performance et la sécurité des ressources informatiques requises pour l'efficacité de l'entreprise. Notre objectif est également de maintenir le trafic IP fluide et de rendre les informations de l'entreprise toujours disponibles pour les utilisateurs depuis n'importe quel terminal dans le monde.

Quels types de solutions proposez-vous ?

L. C.-L. : Nous commercialisons dans le monde entier toute une gamme de produits et de services qui permettent de gérer, de contrôler et d'optimiser le trafic et le contenu des données circulant sur Internet. Nos outils assurent un accès distant sécurisé aux serveurs de nos clients et aux applications qui y sont installées en leur garantissant des performances, une disponibilité et une distribution de contenu optimale. Pour cela, ils sont capables de résorber les goulots d'étranglement et d'optimiser la disponibilité et les performances des serveurs et des applications Internet critiques (publication web, diffusion de contenus, commerce électronique, etc.). Nous disposons également de solutions pour automatiser la communication entre les applications et le réseau, et ainsi éliminer toutes les procédures manuelles fastidieuses.

Qui sont vos clients ?

L. C.-L. : Nous vendons essentiellement aux très grands comptes, aux banques et aux assurances, aux spécialistes de l'e-commerce et aux collectivités locales. Plus de 9 000 entreprises dans le monde s'appuient aujourd'hui sur nos solutions pour assurer la performance de leur système d'information. Parmi elles se trouvent de grands groupes hexagonaux comme ADP, Cofiroute, Orange ou Cofidis.

Comptez-vous des clients à Saint-Quentin-en-Yvelines ?

L. C.-L. : Nous avons déjà plusieurs grands clients saint-quentinois, parmi lesquels CAsa (Crédit agricole) et plusieurs entités du groupe Bouygues.

Quel est votre chiffre d'affaires en France ?

L. C.-L. : Nous ne communiquons pas sur les résultats des filiales. Au niveau mondial, F5 Networks a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 147 millions de dollars et notre objectif 2005 est d'atteindre les 250 millions de dollars, ce qui correspondrait à une croissance d'environ 70 %. ■

Propos recueillis par Christiène Brancier

F5 NETWORKS FRANCE
Le Sésame
8, rue Germain-Soufflot
à Montigny-le-Bx
Tél. : 01 39 30 38 90
et www.f5.com



« Il s'agit de gérer, de contrôler et d'optimiser le trafic et le contenu des données circulant sur Internet »

Laboratoire

Gare à l'archivage numérique !

L'archivage sur CD-R et DVD-R mérite quelques précautions contre de mauvaises surprises. Tel est le principal enseignement d'une recherche du Laboratoire national de métrologie et d'essais (LNE) de Trappes-Élancourt.

Peut-on confier ses archives à une pile de CD-R ou de DVD-R ? C'est la question que s'est posée le LNE de Trappes-Élancourt. Avec des résultats surprenants…

Les travaux ont commencé en 1999, en collaboration avec le Laboratoire d'acoustique musicale (LAM), qui voulait mesurer la durée de vie de l'information des supports optiques et magnéto-optiques. En septembre 2003, le LNE analyse 69 disques gravés entre 2000 et 2002, conservés dans des conditions à peu près idéales (température de 20 à 23°C, hygrométrie faible et obscurité). Une dizaine, soit 15 %, se révèlent illisibles, partiellement ou totalement.



Jacques Perdereau, responsable de la division image et son du LNE, a mis en place avec d'autres laboratoires un véritable observatoire des systèmes d'archivage.

Archivage à risque

Premier verdict : la pérennité des informations enregistrées sur un CD-R varie beaucoup avec les marques et les modèles, les pires pouvant se dégrader en moins d'un an. « *Même quand le logiciel de gravure indique que l'enregistrement s'est bien déroulé et même quand il vérifie les fichiers gravés, ce n'est pas du tout une garantie que l'information sera lisible dans les mois et les années à venir* », souligne Jacques Perdereau, chef de la division Image, environnement acoustique et son au LNE.

En décembre 2004, un GIS (Groupement d'intérêt scientifique) est créé sur le sujet, regroupant le LNE, le LAM et le Laboratoire de photochimie moléculaire et macromoléculaire du CNRS. L'équipe étudie la structure fine des disques optiques numériques (ou DON) enregistrables (CD-R et DVD-R). Elle en évalue la durée de vie quand ils sont stockés en conditions normales ou soumis à un vieillissement accéléré (chaleur et humidité élevées, lumière intense). Le GIS fonctionne comme un centre de veille technologique sur les DON et comme un observatoire des systèmes d'archivage.

Des précautions à prendre

Les disques sont analysés par un lecteur un peu spécial, coûtant la bagatelle de 120 000 €. Sur un disque artificiellement vieilli, les informations se dégradent bien plus vite sur la périphérie que près du centre. Or, l'enregistrement s'effectue le long d'un sillon commençant sur le moyeu central. Par conséquent, bannissez donc la technique de l'overburning, permise par la plupart des logiciels de gravure et consistant à dépasser la capacité annoncée sur l'étiquette du disque. L'idéal est même d'éviter de remplir le disque. « *La plus grande fragilité des informations sur la périphérie a été prise en compte dès l'origine des disques optiques* », rappelle Jacques Perdereau. Il apparaît également que les CD-R ou DVD-R contenant de la cyanine résistent moins bien que ceux faisant appel à la phtalocyanine ou à l'azo. Dernier conseil : vérifier périodiquement que les disques archivés sont toujours lisibles.

« *Ces techniques d'enregistrements optiques ne sont pas mauvaises*, conclut Jacques Perdereau. *Elles sont même remarquables et conviennent très bien à l'archivage. En fait, on n'a jamais fait mieux ! Mais il convient d'en connaître les limites pour mieux les utiliser.* » ■

Jean-Luc Goudet

LNE
ZA de Trappes-Élancourt
29, av. Roger-Hennequin
78197 Trappes Cedex
Tél. : 01 30 69 10 00 - www.lne.fr

Electronique

Pricer, l'étiquette à la lettre

Premier fabricant mondial, l'entreprise suédoise vient d'implanter à Saint-Quentin-en-Yvelines sa filiale en charge du marché européen. Son système d'étiquettes électroniques a déjà séduit près de la moitié de la grande distribution française.



En France, dans la grande distribution, 20% des magasins sont aujourd'hui équipés d'étiquettes électroniques.

Les étiquettes de prix sur les étagères de votre grand magasin habituel sont des écrans à cristaux liquides ? Alors, il y a de fortes chances qu'il s'agisse de systèmes Pricer. Cette société suédoise, fondée en 1991, est en effet devenue le premier fabricant mondial d'étiquettes électroniques pour la grande distribution. Ce petit objet est loin d'être un gadget. *« Il réduit notablement les coûts de fonctionnement »*, argumente Charles Jackson, directeur général de la filiale française. *« Le changement du prix d'un produit ne prend que quelques secondes, ce qui diminue le temps du traitement et facilite par exemple les campagnes promotionnelles. De plus, l'étiquette comporte d'autres informations, concernant le contrôle du stock. »*
Les informations sont transmises par infrarouge à chaque étiquette, en forme de petit boîtier. À l'intérieur se trouvent, comme dans un ordinateur, un processeur et une mémoire. L'alimentation est assurée par une pile au lithium. *« Le processeur consomme très peu d'énergie,* explique Charles Jackson. *L'autonomie dépasse les dix ans, ce qui veut dire qu'on ne change jamais la pile. C'est un grand avantage du système Pricer par rapport à la concurrence. L'autre qualité est sa bande passante, qui assure un transfert rapide et permet de mettre à jour 50 000 étiquettes en moins d'une heure. »*

Un marché en pleine expansion

En 2002, la société suédoise décide d'implanter sa filiale européenne en France et de lui confier la responsabilité des pays européens. *« La France est, avec le Japon, le pays où le secteur de la grande distribution est le plus concurrentiel et le plus orienté vers les avancées technologiques »*, justifie Charles Jackson. De plus, le marché est en avance dans le domaine de l'étiquetage électronique. Aujourd'hui en France, 20 % des magasins sont équipés, contre moins de 1 % pour le reste du monde. Sur les quelque 40 millions d'étiquettes électroniques utilisées dans le monde, plus de 20 millions se trouvent en France. De plus, ce secteur récent connaît une expansion rapide. *« Dans les cinq ans à venir, la totalité des magasins seront équipés »*, affirme Charles Jackson. Se positionner sur le marché français semble donc indispensable. Actuellement, Pricer en a conquis le quart en trois ans.
Implantée mondialement, Pricer emploie 110 personnes dans le monde, dont 16 à Saint-Quentin-en-Yvelines. Primitivement installée au Chesnay, la filiale française s'est déplacée en février 2005 au Parc Ariane, à Guyancourt, d'abord pour disposer de locaux plus vastes (près de 470 m^2). *« Nous voulions nous installer dans le Sud de la région parisienne où se trouvent majoritairement nos grands clients*, confie Charles Jackson. *Saint-Quentin-en-Yvelines nous a séduits par les voies d'accès et par son atmosphère, un peu américaine, de par la nature des entreprises implantées, la verdure et l'environnement agréable. »* ■

Jean-Luc Goudet

PRICER
Parc Ariane
2, rue Hélène-Boucher
78280 Guyancourt
Tél. : 01 61 08 40 20
www.pricer.com



Start-up

ADSL facile, pour vous servir

Pleins d'idées, deux jeunes entrepreneurs saint-quentinois défrichent de nouveaux territoires d'Internet. En moins de deux ans, leurs sociétés, pratiquement sans concurrence, caracolent aux premières places.

En 2003, deux jeunes Vicinois, amis d'enfance, décident de créer leur petite entreprise dans un secteur délicat : Internet. Depuis 1995, Olivier Le Floch pratique la chasse au sponsoring et fréquente les grandes marques, tandis que Stéphane Guillemot s'est rôdé dans les télécoms. Leur idée : créer un site où l'on pourra enfin comparer objectivement les offres ADSL des fournisseurs d'accès à Internet (FAI). Ce service s'adresse aux personnes souhaitant changer leur abonnement, en proposant un test d'éligibilité, grâce auquel l'internaute peut vérifier quels débits réels il obtiendra sur sa ligne. S'il est convaincu, il téléphone à ADSL Facile pour souscrire l'abonnement auprès de téléopérateurs connaissant toutes les offres du moment. *« Quand une personne s'abonne chez un FAI en venant de chez nous, nous touchons une commission »*, explique Olivier Le Floch.



Leader sur son marché

Pour parvenir à ce résultat, il a d'abord fallu fabriquer le site, le mettre en ligne, convaincre les FAI, trouver des locaux, les aménager et embaucher. *« Au début, nous étions seuls,* raconte Stéphane Guillemot. *Nous faisions tout. En y réfléchissant, je ne vois pas une tâche, ménage compris, que nous n'ayons jamais faite ici ! »* Aujourd'hui, ADSL Facile, dont le site draine 15 000 visiteurs/jour, est devenu le premier prescripteur pour Wanadoo, Club Internet, Alice, Télé 2 et Neuf Télécom. Dans la foulée, l'entreprise s'est trouvée des partenaires chez les comparateurs généralistes (Kelkoo, Yahoo, MSN, ZDNet et bientôt Microsoft Market Place), qui renvoient leurs visiteurs vers le site d'ADSL Facile.
Actuellement, la société est leader sur son marché. Au terme du premier exercice (2004), ADSL Facile annonce un chiffre d'affaires de 3,4 M€ pour un résultat brut de 850 000 €. Le seul vrai problème est celui de l'embauche, dont le rythme dépasse apparemment les capacités de l'ANPE. *« Nous sommes aujourd'hui vingt et il nous faut dix personnes de plus avant la fin de l'année »*, affirment les deux dirigeants. Dans les prochaines années, c'est vers l'étranger que la société compte se développer, *« le terme Easy ADSL ayant été déposé depuis longtemps »*.



Olivier Le Floch et Stéphane Guillemot, créateurs d'ADSL Facile, vont embaucher dix nouveaux salariés d'ici la fin de l'année.

Des remises jusqu'à 50 %

ADSL Facile a aussi été décliné en Achat Facile, un site rassemblant les offres de plusieurs entreprises en ligne. Leur dernière trouvaille s'appelle Achat VIP, un principe de vente privative de produits de marque en fin de série sur un site sécurisé (par parrainage et sur liste d'attente !). Régulièrement, les inscrits reçoivent par courriel l'annonce d'une vente, concentrée sur une période de 48 heures. Les remises vont jusqu'à 50 %. *« Pour les entreprises propriétaires des marques, c'est une bonne affaire,* explique Olivier Le Floch. *Elles écoulent leur stock sans pour autant dégrader l'image de la marque. »* En seulement quatre mois, le club a assuré une moyenne de 800 000 ventes par semaine. Et le concept est en passe d'être décliné dans d'autres pays d'Europe. ■

Jean-Luc Goudet

ADSL FACILE
Olfo, 21G, rue Jacques-Cartier
78960 Voisins-le-Bretonneux
Tél. : 01 30 64 64 64
www.adsl-facile.com



côté entreprises
le dossier

SOMMAIRE

TOUR D'HORIZON

EXPLICATIONS

ECLAIRAGE

EXEMPLES

PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ :

Saint-Quentin en *pole position*

Saint-Quentin-en-Yvelines est au cœur du pôle de compétitivité mondial System@tic Paris-Région, dans le domaine des logiciels et systèmes complexes. Egalement partie prenante du pôle national Vestapolis, sur le thème de la mobilité durable et de la sécurité routière, le territoire renforce ainsi sa dynamique d'innovation et d'excellence.

Dossier réalisé par Michel Bazan

Le 12 juillet dernier, le Comité interministériel d'aménagement et de développement du territoire (CIADT) révélait les projets retenus pour les pôles de compétitivité. Entre compétitivité internationale et aménagement du territoire, entre logique de concentration et risque de saupoudrage, le gouvernement a finalement décidé de labelliser 67 projets mais en indiquant clairement une hiérarchie.

Pôle mondial

Six pôles décrochent ainsi le label « mondial », dont deux en Ile-de-France : System@tic Paris-Région dans le domaine des logiciels et systèmes complexes et Meditech Santé dans le domaine du médicament et de la santé. Déjà leaders dans leur domaine, ces pôles bénéficieront d'un traitement privilégié. Ils disposeront d'équipes de suivi personnalisé, de procédures accélérées et de financements spécifiques. Ils seront aussi prioritaires pour les 3 000 postes de chercheurs qui doivent être créés en 2006.

Le gouvernement a également distingué neuf pôles « à vocation mondiale », destinés à rejoindre le groupe de tête, parmi lesquels figure le pôle francilien Image, multimédia et vie numérique. Les 52 autres projets ont davantage une vocation nationale. C'est ici que se trouve le pôle Vestapolis, sur le thème de la mobilité durable et de la sécurité routière. Mais ce dernier pourrait prendre de l'ampleur, compte tenu de la volonté de la région de créer un pôle automobile francilien, l'Ile-de-France étant la 4e région du monde dans ce secteur industriel…

A l'image de la Silicon Valley en Californie, ces pôles visent à encourager les partenariats entre les entreprises, les centres de formation et les unités de recherche situés sur un espace géographique donné autour de projets communs, afin d'atteindre une masse critique au niveau international. Ambition affichée : renforcer la place de la France en matière d'innovation et lutter contre les délocalisations. Ces pôles sont dotés par l'Etat de 1,5 milliard d'euros : 300 M€ d'exonérations fiscales et sociales, 400 M€ de crédits ministériels et 800 M€ de subventions des agences pour la recherche et l'innovation.

Au cœur du pôle

System@tic Paris-Région réunit ainsi une vingtaine d'industriels clés, 30 PME-PMI, une vingtaine d'établissements d'enseignement supérieur et de recherche et 14 collectivités locales (voir encadré). Le périmètre géographique du pôle dessine une « ellipse » principalement située dans le sud-ouest francilien. L'Essonne, les Hauts-de-Seine et les Yvelines concentrent en effet 70% du potentiel francilien des systèmes complexes. A ces départements s'ajoutent deux autres territoires : la Ville de Paris pour son potentiel académique et le Val-d'Oise autour d'Argenteuil et de Cergy-Pontoise.

Avec le Plateau de Saclay voisin, Saint-Quentin-en-Yvelines constitue à l'évidence l'un des cœurs du pôle. Le territoire de la ville nouvelle regroupe en effet plusieurs acteurs majeurs de System@tic : de grands grou-



L'UVSQ, acteur de 5 pôles de compétitivité

Grâce à la qualité reconnue de ses laboratoires, à ses relations privilégiées avec le monde industriel et à son fort ancrage territorial, l'université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines (UVSQ) est impliquée dans 5 pôles de compétitivité labellisés : System@tic Paris-Région, Méditech Santé, Vestapolis, Ville et mobilité durables, Sciences de la beauté et du bien-être. *« Ce succès est le fruit de la politique partenariale et pluridisciplinaire de l'UVSQ en matière de recherche, de valorisation, de médiation des connaissances sciences / société, et de son engagement en tant qu'acteur du développement économique et social du territoire,* souligne Sylvie Faucheux, présidente de l'UVSQ. *En participant à de tels pôles, l'université assure à ses laboratoires des possibilités accrues de développement, et des opportunités d'insertion professionnelle pour ses étudiants ».*



Vestapolis : sécurité routière et mobilité durable

Centré sur l'automobile et les transports, le pôle national Vestapolis intègre des thématiques de sécurité routière et de mobilité durable. Piloté par l'INRETS (Institut national de recherche sur les transports et leur sécurité) et comptant notamment parmi ses acteurs Renault, PSA, Valeo et Sagem, il s'appuie sur la constitution d'un grand équipement scientifique et technique à Satory. A proximité de la filière automobile développée à Saint-Quentin, cette vaste plateforme d'expérimentation - comprenant des pistes, des simulateurs de conduite et des outils de test - permettra d'évaluer les systèmes d'aides à la conduite pour la voiture du futur. Ce projet rejoint également l'orientation prioritaire de la Région Ile-de-France en faveur de la thématique « ville et mobilité durables ». Parmi les grands axes de recherche identifiés, figurent notamment les nouveaux dispositifs de sécurité active, les transports collectifs intelligents, la mobilité des personnes handicapées et l'énergie des véhicules pour la ville. *« A l'horizon de 5 ans, les projets engagés devraient se traduire par la création de 2 500 emplois,* estime Guy Bourgeois, directeur général de l'INRETS et président du pôle Vestapolis. *Et à l'horizon de 20 ans, Vestapolis vise la création de 500 nouvelles entreprises et de 25 000 emplois »*



Robert Cadalbert, président de la CA : *« Notre rôle est de créer du lien pour favoriser cette dynamique génératrice d'emplois ».*



pes comme Renault, Thales ou Valeo, des établissements d'enseignement supérieur comme l'Université de Versailles Saint-Quentin, des centres de recherche comme le LPCVM, le laboratoire récemment inauguré par Renault et le CNRS, mais aussi des PME comme Bertin Technologies ou Softeam. D'où l'engagement résolu de la Communauté d'agglomération (CA) dans cette démarche. *« Ce n'est pas un hasard si ce territoire est aujourd'hui concerné par deux pôles de compétitivité, System@tic et Vestapolis,* souligne Robert Cadalbert, président de la CA. *En attirant de grandes entreprises et en implantant une université, la collectivité a fait les bons choix. Aujourd'hui, notre priorité est de créer de nouvelles infrastructures, notamment de transports, permettant aux chercheurs, aux industriels et aux étudiants de se rencontrer. Notre rôle est de créer du lien pour favoriser cette dynamique génératrice d'emplois ».*
La mise en œuvre du Site propre de transports en commun (SPTC) reliant Orly à Saint-Quentin-en-Yvelines via la gare de Massy et le Plateau de Saclay répond à cette logique. La CA de Saint-Quentin-en-Yvelines a également affirmé sa volonté de mettre en place une agence d'urbanisme avec la CA du Plateau de Saclay, qui pourra être ensuite étendu à d'autres villes comme Versailles ou Massy. *« Au fil des années, Saint-Quentin-en-Yvelines est passé d'un projet de ville nouvelle imposé par l'Etat à un projet partagé par les habitants et les entreprises,* souligne Robert Cadalbert. *Aujourd'hui, ce projet est aussi partagé avec nos voisins comme la Communauté d'agglomération du Plateau de Saclay ».* ■



Le Technocentre Renault en première ligne

« Le coût des composants électriques et électroniques représente aujourd'hui 20% de la valeur d'une voiture, explique Christian Balle, chef du département systèmes électroniques à la direction de la recherche de Renault et responsable du groupe thématique automobile et transport du pôle System@tic. *Et cette part devrait croître de 50% d'ici à 2015 pour arriver à 30% de la valeur du véhicule. Aujourd'hui, l'électronique et les systèmes embarqués tirent l'innovation et la croissance. »*
C'est dans ce contexte qu'a été fondé, au sein du pôle System@tic, le projet Num@tec Automotive. Réunissant pour l'instant six industriels (Renault, Renault Trucks, Delphi, Siemens VDO, Valeo et Visteon) et cinq acteurs académiques (CEA, CNRS, Ecole des Mines de Paris, INRETS et INRIA), ce projet se focalise sur la conception et la réalisation d'outils logiciels afin de maîtriser les architectures et les systèmes embarqués automobiles.
Le Technocentre Renault de Saint-Quentin-en-Yvelines participe également à d'autres projets du pôle dans le domaine des outils numériques et des télécoms. *« Le pôle représente pour Renault une opportunité de nous rapprocher d'autres industriels qui maîtrisent mieux que nous les systèmes complexes et l'électronique,* souligne Christian Balle. *C'est aussi l'occasion de créer et d'animer un tissu de fournisseurs dans ce domaine et d'attirer chez Renault les profils d'électroniciens qui nous manquent. Le pôle est à la fois catalyseur et accélérateur de synergies. »*

Dominique Vernay, directeur de la recherche du groupe Thales et président de System@tic : *« Le pôle concerne aujourd'hui 320 000 salariés, le premier objectif est de les conserver ».*



Explications

System@tic, en 7 questions

Marier axes technologiques stratégiques et marchés applicatifs en croissance : tel est le positionnement original choisi par le pôle de compétitivité System@tic Paris-Région.

Que sont les systèmes complexes ?

« Les systèmes complexes associent des fonctions de capteurs et de traitement de l'information, de communication, de prises de décision, d'action sur l'environnement physique », explique Dominique Vernay, directeur de la recherche du groupe Thales et président du pôle System@tic Paris-Région. *« Du simple radio-téléphone à la surveillance et au contrôle de l'espace aérien, la société moderne repose de plus en plus sur de tels systèmes, qui couvrent des domaines aussi variés que le commerce, la finance, la santé, la sécurité, l'énergie, les transports, l'environnement ou la défense. »*

Quels sont les marchés applicatifs ?

Le pôle vise quatre marchés prioritaires : automobile et transports, défense et sécurité, télécommunications, ingénierie de conception (outils numériques). Ces débouchés représentent, pour le seul segment des logiciels et systèmes complexes, des marchés mondiaux de l'ordre de 300 milliards d'euros.

Quels sont les objectifs prioritaires ?

Selon Dominique Vernay, *« il s'agit de consolider le leardership des grands intégrateurs pour ancrer durablement leurs activités en Ile-de-France, de renforcer l'attractivité de la région, de développer l'activité économique et l'emploi en suscitant la création de nouvelles sociétés technologiques et en attirant les centres de R&D d'entreprises internationales »*.

Quels sont les principaux atouts du pôle ?

System@tic associe des industriels leaders sur leurs marchés respectifs, un potentiel de compétence recherche-industrie unique en Europe dans le domaine des systèmes complexes et une réelle volonté de coopération. Les systèmes à fort contenu logiciel enregistrent une croissance de 10 à 20 % par an et représentent près de 45 000 emplois de R&D en Ile-de-France, soit plus de 60 % du potentiel national.

Quels sont, à ce jour, les projets de R&D ?

Treize projets de coopération recherche-industrie sont prêts à démarrer dans chaque thématique.

Quel est le budget du pôle ?

Le budget annuel prévisionnel du pôle est de 200 M€ : 140 M€ des acteurs, 40 M€ des collectivités, départements et Région, et 20 M€ de l'État.

Quelles seront les retombées en termes d'emplois ?

« Le pôle concerne aujourd'hui 320 000 salariés, le premier objectif est de les conserver », affirme Dominique Vernay. La préservation, le développement et la création d'emplois, notamment dans les PME-PMI et les start-up, constituent un objectif majeur. Les 200 M€/an investis permettront de soutenir et de créer des emplois de chercheurs et d'ingénieurs affectés directement aux projets du pôle (environ 1 300 personnes par an). Pour chaque emploi soutenu ou créé, on peut prévoir, par un effet multiplicateur, le maintien ou la création de deux emplois d'ingénieur et, par ricochet, d'environ 2,5 emplois de technicien (soit au total 1 300 emplois de chercheurs, 2 600 emplois d'ingénieurs et 3 250 emplois de techniciens). Sans compter les emplois induits, dans d'autres secteurs d'activités, par le dynamisme de l'économie locale et l'attractivité du territoire. ■

Les principaux acteurs du pôle System@tic Paris-Région

■ LES ACTEURS « INDUSTRIELS »
Alcatel, Altis, Bull, Cegelec, Dassault, EADS, EDF, France Telecom, Motorola, RATP, Renault, Sagem, SNCF, Thales, Valeo...

■ LES ACTEURS « ACADÉMIQUES »
CEA, CNES, CNRS, Digiteo Labs, Ecole Centrale Paris, Ecole Nationale Supérieure de Cachan, Ecole Polytechnique, Groupe des Ecoles de Télécommunications, Groupe HEC, INRIA, Institut d'Optique, Supélec, Universités de Cergy-Pontoise, de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, Paris 6, Paris 7, Paris-Sud 11...

■ LES « COLLECTIVITÉS TERRITORIALES » PARTIES PRENANTES
Communautés d'agglomération de Cergy-Pontoise, du Plateau de Saclay, de Saint-Quentin-en-Yvelines, de Seine-Essonne et de Versailles-Grand Parc, Conseil Régional d'Ile-de-France, Conseils Généraux de l'Essonne, des Hauts-de-Seine, du Val d'Oise et des Yvelines, Villes d'Issy-les-Moulineaux, de Marcoussis et de Paris…

■ LES PME-PMI
Déjà plus de 30 PME-PMI franciliennes sont directement impliquées dans les projets du pôle, dont deux entreprises saint-quentinoises, Bertin Technologies et Softeam. Environ 900 PME-PMI innovantes proches des thématiques du pôle ont également été identifiées. Un formulaire de manifestation d'intérêt est en ligne sur le site du pôle : www.systematic-paris-region.org

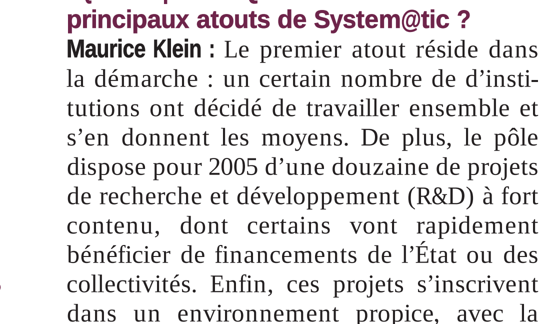
Eclairage

« Créer une complicité entre les territoires et les projets »

Atouts, défis, retombées… Maurice Klein, directeur général d'Optics Valley et de System@tic Paris-Région, fait le point sur les grands enjeux du pôle de compétitivité.



SQY Entreprises : Quels sont les principaux atouts de System@tic ?



Maurice Klein : Le premier atout réside dans la démarche : un certain nombre d'institutions ont décidé de travailler ensemble et s'en donnent les moyens. De plus, le pôle dispose pour 2005 d'une douzaine de projets de recherche et développement (R&D) à fort contenu, dont certains vont rapidement bénéficier de financements de l'État ou des collectivités. Enfin, ces projets s'inscrivent dans un environnement propice, avec la volonté de créer une véritable complicité entre les territoires et les projets.

Quelles sont les échéances majeures ?

M. K. : Mi-octobre, la réunion du Comité interministériel de l'aménagement et du développement du territoire labellisera les projets, la gouvernance des pôles et les zones de R&D bénéficiant d'une défiscalisation ou d'une exonération de charges.
Puis les premiers financements devraient arriver avant la fin de l'année. 70 % du budget seront apportés par les industriels et 30 % par la sphère publique (10 % État, 10 % Région et 10 % départements et agglomérations). Ces acteurs publics seront-ils capables d'inventer un système de financement articulé, efficace et transparent pour les porteurs de projets ? C'est un enjeu capital.
La troisième échéance, interne au pôle, concerne la nouvelle campagne des projets 2006 et 2007, et l'intégration de nouveaux projets et acteurs, question cruciale pour l'avenir du pôle, tant sur le plan industriel qu'éthique.
Enfin, la quatrième question, qui va se poser à nous très vite, concerne la manière dont System@tic va savoir travailler avec les autres pôles français travaillant sur des thématiques proches (Grenoble, région Paca, Toulouse / Bordeaux) et aussi avec des pôles étrangers, qui peuvent être à la fois des partenaires et des concurrents.



Optics Valley, mini-pôle de compétitivité avant l'heure dans le domaine de l'optique, a piloté le démarrage de System@tic.

État, collectivités, industriels, centres de recherche, établissements d'enseignement supérieur… Qui pilote quoi ?

M. K. : La vraie gouvernance du pôle repose sur les quatre groupes de travail d'industriels et de chercheurs qui font émerger les projets dans chaque marché identifié.
Sur le plan institutionnel, System@tic Paris-Région s'est créé le 27 septembre 2005 sous forme d'association, en se dotant de trois instances : une assemblée générale, constituée des quelque 300 partenaires ; un directoire élu de 45 membres, formé de 3 collèges, industriels, organismes de recherche et collectivités locales ; un bureau exécutif de 14 membres, réunissant les 12 acteurs historiques du pôle, un représentant des PME et un organisme d'enseignement supérieur.
Enfin, l'État, dans une circulaire récente du Premier ministre, a souhaité mettre en place, au-dessus du pôle, un comité de coordination placé sous la présidence du Préfet de région. Ce comité de coordination s'appuiera sur un comité d'évaluation et sur un comité des financeurs.

Quels sont les principaux défis à relever ?

M. K. : Le premier défi est de maintenir le système ouvert aux nouveaux entrants et aux nouveaux projets. La deuxième question

fondamentale concerne l'intégration des PME, qui viendront s'agglomérer autour des grands groupes et constitueront l'écosystème de l'industrie et de la recherche. Troisième défi : concevoir les grands équipements mutualisés qui donneront vie aux projets (pépinières, réseaux d'entreprises, offres de capital-risque ou d'amorçage...). Enfin, le quatrième défi majeur concerne l'articulation nécessaire des différents systèmes de financement existant dans la sphère publique. Il s'agit de mettre en place une véritable politique de communication sur tous ces outils et leur mode d'emploi, de donner à l'ensemble de la lisibilité et de la cohérence, avec des solutions adaptées aux profils des différents acteurs.

Quels sont les principaux besoins en termes d'infrastructures, d'équipements et d'aménagement du territoire ?

M. K. : Indépendamment des projets, des entreprises et des laboratoires, les deux principaux éléments manquant aujourd'hui sont les infrastructures de transport – une priorité fondamentale nécessitant une politique volontariste – et de vrais lieux de vie et de rencontre. Nous manquons de vrais campus. Nos établissements d'enseignement supérieur et de recherche sont souvent « hors la vie ». À Stanford par exemple, aux côtés des chercheurs et des étudiants, on trouve des entreprises, des laboratoires, des magasins, des terrains de sport, des cafés, des boîtes de nuit… Il s'agit de réintroduire de la vie et du tissu urbain. Nous sommes également loin du compte en ce qui concerne les grands équipements mutualisés, financés par le public, les grandes plates-formes favorisant la recherche et abritant de jeunes entreprises.

> **« L'intégration de nouveaux acteurs est une question cruciale pour l'avenir du pôle »**



« Il faut créer de vrais lieux de vie et de rencontre à l'intérieur du pôle »

Quelles sont les retombées attendues pour les territoires concernés ?

M. K. : Avec ces pôles, nous sommes d'abord en train de traiter le problème de l'attractivité du territoire. Nous avons enfin une politique de communication, d'image et de contenu cohérentes. La région Ile-de-France va exister, autour de trois grandes thématiques : les systèmes complexes, avec l'électronique, l'optique et les logiciels ; la santé et les nouveaux médicaments, avec Meditech ; un pôle de l'automobile qui pourrait demain se constituer autour de Vestapolis.
Les pôles de compétitivité constituent également une réponse au problème de la délocalisation. Nous voyons enfin se dessiner une vraie politique offensive, organisée autour de l'innovation. C'est en travaillant sur les grandes ruptures technologiques qui se produiront dans trois à dix ans que nous pouvons être les plus efficaces.
Troisième élément fondamental : la création d'emplois. Le pôle System@tic représente aujourd'hui 300 000 emplois. On estime que ce nombre devrait croître de 10 % par an. De plus, on admet qu'entre le nombre d'emplois industriels high-tech créés et le nombre d'emplois induits, il existe généralement un coefficient démultiplicateur de 3 à 5. Tout cela aura un impact très important sur l'économie francilienne.
Enfin, nous assistons à une prise de conscience accrue de la nécessité du croisement entre économie et territoires. Les pôles de compétitivité font émerger l'importance des collectivités locales. Les agglomérations, les départements, les régions revendiquent, avec un certain savoir-faire, leur place dans le jeu économique… Elles ont un rôle déterminant à y jouer. ■

Exemples

Bertin et Softeam :
deux PME dans le pôle

Deux entreprises saint-quentinoises, Bertin Technologies et Softeam, font partie de la trentaine de PME déjà impliquées dans le pôle de compétitivité System@tic.
Leur objectif n°1 : travailler avec de grands groupes sur des sujets pointus.



Philippe Desfray, directeur R&D de Softeam : *« Cette participation au pôle s'inscrit dans notre stratégie d'investissement constant en R&D »*

L'intégration des PME aux pôles de compétitivité est un enjeu majeur. Une trentaine d'entre elles ont déjà rejoint System@tic Paris-Région. Parmi elles, deux entreprises saint-quentinoises, Bertin Technologies et Softeam.
Le groupe Bertin – constitué de la société Bertin Technologies et de ses filiales Bertin Services, Ellipse Pharmaceuticals, Spi-Bio et EPE Engineering – est un des leaders européens de l'innovation technologique dans les domaines de la santé, du développement durable, de la défense et de l'industrie. Le groupe emploie 400 personnes, dont plus de 300 ingénieurs, pharmaciens et biologistes, et réalise un chiffre d'affaires de 40 M€. Dans le parc d'activités du Pas-du-Lac (Montigny), le siège social et commercial de Bertin Technologies, de Bertin Services et de Spi-Bio regroupe 200 personnes.

Accéder aux grands comptes et aux marchés publics

Le marché de la défense représente 30 % du chiffre d'affaires du groupe. C'est principalement dans ce domaine que Bertin Technologies est impliqué dans le pôle System@tic. L'entreprise est partie prenante de deux projets au sein du groupe thématique Défense et Sécurité : « sécurité des infrastructures critiques » (SIC) et « plates-formes de confiance » (PFC). Elle participe aussi au projet « infrastructures et outils logiciels pour la simulation » (IOLS) du groupe de travail Outils numériques.
« *Nous investissons dans ces thématiques pour développer des produits et des solutions pour le marché* », explique Luc Renouil, responsable du développement commercial Défense et Sécurité. « *C'est l'occasion de travailler plus étroitement avec nos partenaires et de trouver une source de financement complémentaire. Cela nous permet d'accéder aux grands comptes et aux marchés publics.* »



Le centre R&D de Softeam est basé dans l'immeuble Le Sésame (Montigny).

Travailler sur des projets pilotes

Spécialiste mondialement reconnu des technologies objets et des composants logiciels, Softeam accompagne quant à elle les directions informatiques dans l'intégration des nouvelles architectures logicielles. Les 30 employés du centre de R&D de cette PME de 200 personnes sont hébergés dans l'immeuble Le Sésame (Montigny).
Softeam participe au projet « usine logicielle » au sein du groupe thématique Outils numériques. Il s'agit de « *maximiser la capacité à automatiser la fabrication de logiciels à partir de modèles* », précise Philippe Desfray, directeur R&D de Softeam. « *Dans ce projet, nous apportons des technologies, en particulier sur les questions de développement guidé par le modèle et de support à la modélisation. Cette participation au pôle System@tic s'inscrit dans la continuité de nos activités et de notre stratégie d'investissement constant en R&D. Le pôle de compétitivité répond à nos objectifs : travailler avec de grands groupes sur des sujets pointus et mener des expérimentations pilotes.* » ■

BERTIN TECHNOLOGIES
Parc d'activités du Pas-du-Lac
10, bis avenue Ampère
78180 Montigny-le-Bretonneux
Tél. : 01 39 30 60 00 - www.bertin.fr

SOFTEAM
Immeuble Sésame
8, rue Germain-Soufflot
78180 Montigny-le-Bretonneux
Tél. : 01 30 12 16 60 - www.softeam.fr

Interactivité

L'UVSQ valide l'expérience en ligne



Depuis juin 2005, un nouvel outil interactif, mis en place par l'université de Versailles-Saint-Quentin (UVSQ), permet de s'évaluer en ligne et de monter à distance l'intégralité de son dossier de demande de validation des acquis de l'expérience. Une première en France.

De l'expérience mais pas de diplôme ? Grâce à la validation des acquis de l'expérience (VAE), il est désormais possible d'obtenir la totalité ou une partie d'un diplôme correspondant à ses acquis professionnels et personnels. Depuis 2002, la VAE est venu compléter la VAP (validation des acquis professionnels), qui permettait déjà d'accéder à une formation dans un établissement de l'enseignement supérieur sans avoir le diplôme requis. L'an dernier, plus de 16 000 personnes dans l'Hexagone ont profité de ce nouveau droit individuel ouvert à tous. Un droit d'autant plus intéressant que le diplôme acquis est le même que celui décroché par la voie des examens. À condition toutefois de bien en cibler le bon titre parmi les quelque 14 000 diplômes aujourd'hui accessibles par la VAE. *« Une des grandes difficultés pour les candidats est de se positionner dans ce foisonnement »*, confirme Danielle Arnold, responsable VAE à l'UVSQ.

Accès direct à l'information

Pour faciliter les recherches et accompagner les candidats dans leur démarche, les services de formation continue de l'UVSQ ont inauguré en juin un nouveau service en ligne, baptisé v@sup (www.vasup.net). Développé conjointement avec les universités de Picardie Jules-Verne, Toulouse 1, 2, 3 et Joseph-Fourier à Grenoble, ce dispositif permet aux candidats de s'engager à distance et de manière autonome dans une démarche de VAE. *« Le site leur offre un accès direct à toute l'information nécessaire (textes, témoignages, etc.), et leur permet également de tester en ligne leur éligibilité à la VAP ou à la VAE »*, précise Danielle Arnold. Un outil d'auto-positionnement, accessible en ligne, est également capable de mesurer la capacité de chaque candidat dans le domaine choisi et de l'orienter ensuite vers le bon diplôme en fonction de son projet professionnel et de ses acquis. *« Nous sommes les seuls en France à aller aussi loin dans la démarche en permettant une auto-évaluation à distance et un montage du dossier de candidature presque entièrement en ligne »*, se félicite Sophie Le Berre, responsable des projets nationaux et internationaux à la formation continue de l'UVSQ.

Distingué par le Ministère de l'éducation nationale en mai dernier, le site devrait encore s'améliorer dans les prochains mois. *« Nous travaillons sur un outil d'orientation qui permettra de diriger les candidats vers le diplôme le mieux adapté en analysant directement leurs souhaits formulés en texte libre »*, explique Sophie Le Berre.

En attendant, un premier candidat a profité du tout nouveau système durant l'été en réussissant à monter en ligne tout son dossier de candidature pour une licence en réseaux et télécoms. Il s'agit d'une personne de Nouméa, en Nouvelle-Calédonie, à plus de 17 000 kilomètres de Saint-Quentin… ■

Christiène Brancier

UVSQ
Service commun universitaire de la formation continue
Tél. : 01 39 25 78 28
www.vasup.net

Mobilisation

Contre les discriminations

En janvier dernier, la communauté d'agglomération (CA) a signé un plan territorial de prévention et de lutte contre les discriminations raciales sur le marché du travail. Premier bilan avec Corinne Charter, responsable adjointe à la politique de la Ville.

SQY Entreprises : Le 27 janvier 2005, la CA signait officiellement son premier plan de lutte contre les discriminations raciales à l'emploi au sein de son territoire. Pourquoi un tel engagement ?

Corinne Charter : La CA fait partie, depuis mai 2001, des six premiers sites pilotes engagés dans un programme national de prévention et de lutte contre les discriminations raciales sur le marché du travail. Le plan de lutte signé en janvier dernier est l'aboutissement d'une démarche collective qui réunit depuis deux ans des acteurs saint-quentinois du marché de l'emploi, de l'insertion par l'économique et de la politique de la Ville. La démarche s'est appuyée sur la production d'un diagnostic local et la réalisation d'une session de formation. Elle s'est prolongée par l'élaboration commune des orientations du plan et des actions à mettre en œuvre en 2005 et 2006.

Quels en sont les objectifs ?

C. C. : Ce programme a pour ambition de sensibiliser, former et impliquer concrètement dans la lutte contre les discriminations l'ensemble des acteurs de la chaîne de l'emploi dans l'agglomération. Il doit permettre d'identifier, puis de réduire et de prévenir les processus discriminatoires à l'œuvre, afin d'améliorer l'insertion professionnelle et les conditions d'emploi des personnes ayant à subir des discriminations en raison de leur origine.



Comment procédez-vous pour sa mise en en œuvre ?

C. C. : Nous avons formé quatre groupes de travail thématiques chargés respectivement de l'accompagnement des publics discriminés, de la formation des intermédiaires de l'emploi, de la sensibilisation du monde économique et de l'information des élus en tant qu'employeurs et concepteurs des politiques publiques. Nous avons également établi un partenariat avec la compagnie Déclic Théâtre (Trappes), qui prépare un spectacle inspiré de faits réels, présenté aux élus et aux entreprises le 15 décembre prochain. Nous travaillons aussi avec des entreprises du Club Face (Fondation agir contre l'exclusion), telles que EDF, GDF-Distribution, Décathlon, Snecma Services, etc., afin de mettre en place des opérations de sensibilisation auprès des entreprises.

Comment sensibiliser concrètement les entreprises ?

C. C. : Nous allons mettre en place des rencontres-débats qui permettront d'apporter de l'information aux responsables d'entreprise sur le cadre légal et les mécanismes discriminatoires. Nous souhaitons également faire signer des chartes de bonnes pratiques par les entreprises locales et les encourager à inscrire la lutte contre la discrimination raciale à l'embauche dans leur règlement intérieur. Nous travaillons aussi sur une formation des directeurs des ressources humaines et sur la mise en place possible d'une hotline, destinée au managers, qui pourrait répondre de manière très concrète aux problèmes discriminatoires dans les entreprises du territoire. ■

Propos recueillis par Christiène Brancier



Insertion

L'Afij fête ses 20 ans

Le 18 novembre 1985, l'Association pour la formation et l'insertion professionnelle des jeunes (Afij) ouvrait ses portes à Élancourt. Depuis, elle lutte contre l'exclusion en proposant des formations et un accompagnement à l'emploi à un public élargi.

« *Vingt ans de lutte.* » C'est ainsi que Jérôme Thibault, le directeur de l'Association pour la formation et l'insertion professionnelle des jeunes (Afij), résume le chemin parcouru depuis novembre 1985. « *Vingt longues années de lutte contre l'illettrisme et les exclusions de toute nature.* » Celles qui visent les jeunes sans qualification, mais aussi les travailleurs issus de l'immigration qui maîtrisent mal notre langue, les handicapés, les chômeurs de longue durée… Tous ces laissés pour compte de la formation et de l'emploi. « *Nous nous adressions à l'origine aux jeunes de 16 à 25 ans. Puis nous avons élargi nos prestations à tous les publics, afin de mieux répondre aux problèmes de chômage à répétition ou de longue durée, qui touchent de plus en plus d'adultes.* »

Confiance en soi

Des formations linguistiques, sous forme d'ateliers de lutte contre l'illettrisme ou de remises à niveau, sont proposées. Elles permettent de mieux s'insérer sur le marché de l'emploi et dans l'entreprise, mais aussi de reprendre confiance en soi. Des formations qualifiantes visent, elles, à développer les compétences en vue d'obtenir une qualification dans des secteurs comme le magasinage, la logistique, la vente à distance ou la bureautique. « *Les formations diplômantes, qui préparaient à des CAP, BEP ou Bac pro ont disparu l'an dernier avec le lancement des contrats de professionnalisation* », regrette Jérôme Thibault. Un coup dur pour l'association, qui ne reçoit aucune subvention et doit chaque année se démener pour décrocher de nouveaux contrats de formation.

Un pilier du Plie

Depuis quelques mois, l'association a d'ailleurs dû sérieusement réduire la voilure et se séparer de 6 de ses 30 salariés, en raison d'une baisse sensible de ses activités. « *La décentralisation de la formation, opérée en janvier dernier, nous a fait perdre un tiers de notre chiffre d'affaires.* » Mais il faut tenir, le temps que les conseils généraux s'approprient ses nouvelles compétences et passent leurs premiers appels d'offre.

Depuis 2001, l'Afij a heureusement ajouté une autre corde à son arc : l'accompagnement à l'emploi. En effet, elle gère la cellule de placement Direct Entreprise, mise en place dans le cadre du Plan local pour l'insertion et l'emploi (Plie) de Saint-Quentin-en-Yvelines. Sa mission : négocier des offres d'emploi pour des jeunes sans qualification directement auprès des entreprises de la région. « *L'Afij est aujourd'hui un des piliers du Plie* », confirme Laurent Dumas, directeur du Plie, en charge de l'action sociale à la CA.

L'an dernier, plus de 1 000 stagiaires ont bénéficié des prestations de formation de l'Afij et quelque 350 jeunes ont accédé à un emploi via sa cellule de placement. « *En 20 ans, nous avons accueilli plus de 10 000 personnes dans nos murs* », estime Jérôme Thibault. Et les besoins restent énormes.■

Christiène Brancier

AFIJ
4, Centre administratif des 7-Mares
78990 Élancourt
Tél. : 01 30 51 16 32
Courriel : afij.elancourt@wanadoo.fr



Jérôme Thibault, directeur de l'Afij d'Elancourt : *« 20 ans de lutte contre l'illettrisme et les exclusions de toute nature ».*



Laurent Dumas, directeur du Plan local pour l'insertion et l'emploi (Plie) de Saint-Quentin-en-Yvelines : *« Aujourd'hui, l'Afij est l'un des piliers du Plie ».*

Baromètre

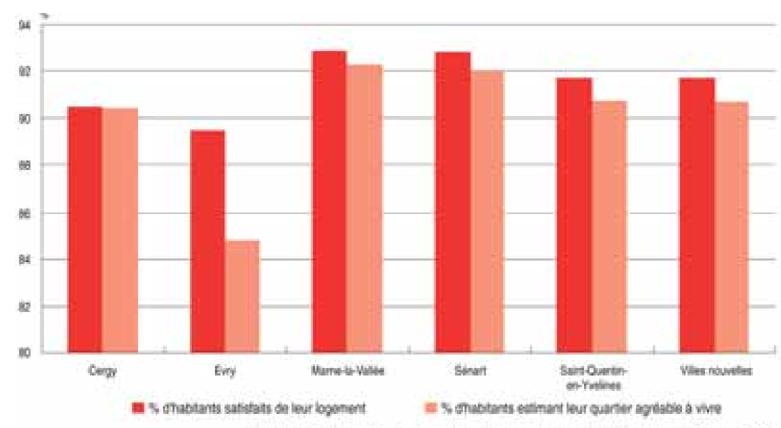
La vie est belle en ville nouvelle

« Les villes nouvelles ont bientôt 40 ans. Aujourd'hui, leurs habitants jugent leur cadre de vie agréable et les trois quarts souhaitent y demeurer. La quasi-totalité se déclare satisfaite de son logement et de son quartier. Les habitants apprécient le bon niveau d'équipements, en particulier dans les domaines du sport et des loisirs. Quatre actifs sur dix travaillent dans leur ville nouvelle de résidence ». C'est ainsi que Sandrine Beaufils, de l'Iaurif (Institut d'aménagement et d'urbanisme de la région Ile-de-France) et Françoise Jacquesson, de l'Insee Ile-de-France, résument les résultats de l'enquête sur les modes de vie dans les villes nouvelles que viennent de réaliser ces deux organismes. Une étude portant sur Cergy, Evry, Marne-la-Vallée, Sénart et bien sûr Saint-Quentin-en-Yvelines.

On notera également que Saint-Quentin enregistre le plus fort taux d'actifs travaillant dans leur ville de résidence (46%) et la plus forte proportion d'habitants affirmant bénéficier d'un cadre de vie agréable (89% contre 81% en moyenne dans les autres villes nouvelles). Les Saint-Quentinois sont aussi très nombreux (93%) à disposer d'un espace vert à moins de dix minutes à pied de chez eux… Autant de résultats sur lesquels nous reviendrons de manière plus approfondie dans le prochain numéro de SQY Entreprises.

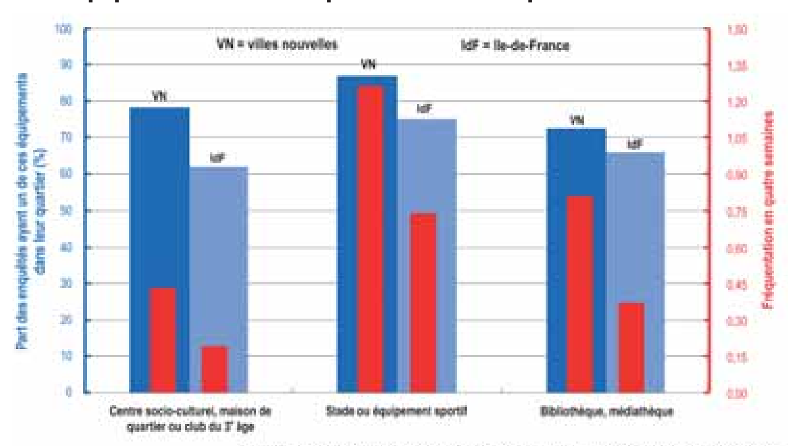
Pour en savoir plus : www.insee.fr/ile-de-france

Un logement satisfaisant, un quartier agréable à vivre



Source : Enquête sur les Modes de Vie dans les villes nouvelles d'Ile-de-France, 2005

Des équipements de loisirs plus nombreux et plus utilisés



Source : Enquête sur les Modes de Vie dans les villes nouvelles d'Ile-de-France, 2005 et Enquête Permanente sur les Conditions de Vie des ménages, 2001, Insee.

Rencontre

L'agglomération reçoit ses partenaires économiques

À l'occasion de l'Open de France 2005 au Golf national de Saint-Quentin-en-Yvelines (Guyancourt), la communauté d'agglomération a organisé, le 24 juin dernier, une journée consacrée aux investisseurs, aux promoteurs et aux entreprises saint-quentinois.

Quel meilleur cadre que le Golf national de Saint-Quentin-en-Yvelines, à Guyancourt, pour recevoir les partenaires économiques de la communauté d'agglomération (CA) ? Le 24 juin dernier, à l'occasion de l'Open de France, Robert Cadalbert, le président de la CA, y a donc rencontré une vingtaine de représentants des grands groupes et des PME implantés sur le territoire saint-quentinois, ainsi qu'une trentaine de conseils et de promoteurs immobiliers. Lors de cette journée, un petit déjeuner et un déjeuner ont été organisés, sous la forme d'un buffet convivial favorisant les échanges. Dans ce cadre haut de gamme, ont été évoqués les outils et méthodes pour promouvoir l'agglomération, puis les pôles de compétitivité qui vont venir renforcer le statut de territoire d'innovation et d'excellence de Saint-Quentin-en-Yvelines.



Sqybus

3 nouvelles lignes

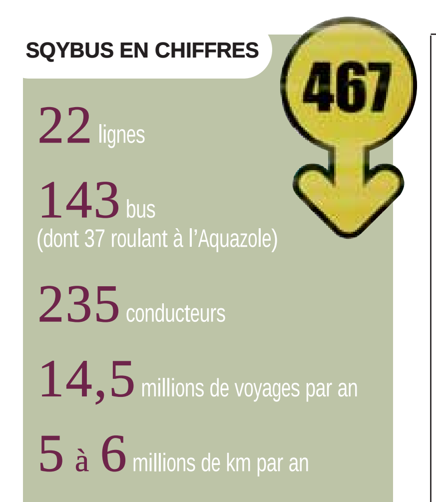
La ligne 418, qui desservait Guyancourt à partir de la gare de Saint-Quentin, a été remplacée par trois nouvelles lignes, plus adaptées aux déplacements des usagers.



Depuis 1993, la ligne 418 desservait en boucle les différents quartiers de Guyancourt. Problème : elle était devenue trop lourde à gérer en matière de temps de parcours et de fréquences. La CA, la société Sqybus et la municipalité de Guyancourt ont donc réfléchi ensemble à une nouvelle solution conciliant durée d'attente et qualité de service. Les différentes études menées sur le sujet ont montré que la gare constituait le point central. Il a été décidé de créer trois nouvelles lignes, opérationnelles depuis septembre, effectuant le trajet dans les deux sens.

Un service plus soutenu aux heures de pointe

La ligne 465 relie le Pont-du-Routoir à la gare en un quart d'heure, en desservant l'université, la médiathèque du Canal, le Théâtre, SQY Ouest et deux arrêts situés aux Garennes, réservés jusqu'ici au service scolaire. La ligne 467 reprend le tracé de la moitié sud de la boucle du 418, de Villaroy à la gare, en passant par Guyancourt Village et les Garennes. Ce dernier quartier profite désormais de la convergence des lignes 465 et 467, avec un quasi-doublement du service entre les Roussières et la gare. Quant à la ligne 468, elle reprend le tracé de la moitié nord de la boucle du 418, de la gare à Villaroy, en passant par les Chênes, les Saules, les Sangliers et le boulevard Jean-Jaurès. Avec, à la clé, un service plus soutenu aux heures de pointe entre Bouygues Challenger et la gare, répondant aux besoins des nombreux salariés des entreprises implantées dans cette zone d'activités. ■



SQYBUS EN CHIFFRES

22 lignes

143 bus (dont 37 roulant à l'Aquazole)

235 conducteurs

14,5 millions de voyages par an

5 à 6 millions de km par an

La RATP rachète les cars Perrier

RATP Développement, filiale à 75 % de la RATP, vient de finaliser le rachat des cars Perrier (82 véhicules, 190 salariés). Cette acquisition s'inscrit dans le prolongement d'un partenariat initié en 1992 avec la création de Sqybus, détenue à 51 % par RATP Développement et à 37% par les cars Perrier.

Tendance

L'immobilier de bureaux en hausse

Le marché saint-quentinois de l'immobilier de bureaux a progressé au premier semestre 2005. Vingt-huit transactions ont été réalisées, contre 21 pour la même période en 2004. Le volume placé atteint 23 844 m², contre 11 248 m² au premier semestre 2004. Avec une spécificité par rapport à 2004 : le neuf représente la majeure partie du volume.

Projet commercial

Restructuration de la halle de Montigny

La commission départementale d'équipement commercial des Yvelines a autorisé la restructuration de la halle de Montigny-le-Bretonneux, 26, place Étienne-Marcel, à la demande de la SAS Commerces Rendement. Ces travaux incluent la création d'un magasin Ed (l'épicier discount) de 726 m² de surface de vente et d'une boutique de 60 m² de commerce de détail spécialisée dans l'équipement de la personne.

Immobilier d'entreprise

Saint-Quentin présent au Simi

Lors du 4e Salon de l'immobilier d'entreprise (Simi), du 30 novembre au 2 décembre 2005, au Palais des congrès à Paris, la CA sera présente sur le stand piloté par le conseil général des Yvelines.



Rapport d'activité 2004

Le développement et l'aménagement au cœur du projet

Pour la deuxième année, la communauté d'agglomération (CA) vient de publier son rapport d'activité. L'accent y est mis sur le développement économique et l'aménagement du territoire.



La Saur, EDF, EADS/VAI SAS ou Weight Watchers… Au total, plus d'une quarantaine d'entreprises se sont installées à Saint-Quentin-en-Yvelines en 2004. Aujourd'hui, quelque 3 000 entreprises y sont implantées. Le nombre de mètres carré de bureaux commercialisés a progressé de 30 % par rapport à 2003.


Le centre d'affaires Val-Saint-Quentin à Voisins, inauguré en 2004.

Renforcer l'attractivité du territoire

Autant de chiffres qui témoignent de la volonté de la CA d'attirer des entreprises et de leur permettre de développer leur activité. Cette politique permet d'accroître les perspectives d'emplois et de générer de nouvelles richesses, immédiatement réinvesties dans le développement et les services. L'arrivée de nouvelles entreprises permet aussi de renforcer l'équilibre habitat/emploi selon un modèle de développement équilibré. À Saint-Quentin-en-Yvelines, le ratio nombre d'emplois/nombre d'actifs est supérieur à 1 (1,23 pour être précis).
En 2004, la CA a également participé, en partenariat avec plusieurs territoires limitrophes, à l'élaboration des projets de pôles de compétitivité System@tic Paris-Région et Vestapolis (lire notre dossier spécial), qui permettront de renforcer la dynamique du développement économique, de créer des emplois et d'augmenter la visibilité et l'attractivité du territoire à l'international.
Grâce à la Maison de l'entreprise, créée et gérée par ses soins, la CA aide les créateurs d'entreprise à développer leur projet. En 2004, plus de 80 entreprises, qui ont généré 140 emplois, ont été concernées, 2 186 rendez-vous ont été organisés avec des créateurs d'entreprise et une soixantaine d'entre eux ont bénéficié d'une formation.

Priorité à l'emploi

Le développement d'emplois stables reste une priorité majeure. En 2004, la CA a par exemple mis en place le dispositif opérationnel de la Zone franche urbaine de Trappes (ZFU). En outre, la CA œuvre sur le terrain pour favoriser les synergies entre les différents acteurs (ANPE, APEC, Mission locale…). Elle organise chaque année la Semaine de l'emploi et de la formation et a présenté en 2004 sa candidature au dispositif national des Maisons de l'emploi. Enfin, l'agglomération développe depuis plus de cinq ans un Plan local pour l'insertion et l'emploi (Plie) afin de favoriser l'insertion des publics les plus éloignés de l'emploi. C'est aujourd'hui le plus gros dispositif mis en place par une collectivité en France (lire l'encadré). Fin 2004, Saint-Quentin-en-Yvelines comptait un taux de chômage de 7,97 %, bien en dessous des taux régional (9,8 %) et national (9,9 %).

Plus de 4 000 nouveaux logements

L'aménagement du territoire est l'une des principales missions de la CA. Afin de répondre aux besoins des nouveaux habitants et entreprises, elle construit et réhabilite les équipements

publics dans les communes (écoles, gymnases, maisons de quartier). En 2004, la CA a notamment investi 19 M€ dans le Grand projet de ville Trappes/La Verrière (GPV), dont 10 pour la construction d'équipements dans les domaines de la culture, de l'éducation et de l'emploi. Par ailleurs, elle a dépensé 22,75 M€ pour le réseau de transport en commun.
En 2004, l'agglomération a aussi travaillé à la construction de nombreux logements dans différents quartiers. Au total, 14 nouvelles opérations ont été développées, 831 logements ont été livrés, et 936 autres bénéficiaient d'un permis de construire. Depuis 2003, date du début du contrat de développement, 1 307 logements ont été programmés. D'ici 2007, 4 160 nouveaux logements auront été construits au total. La CA entend favoriser le rapprochement habitat/emploi et répondre aux besoins de la population et des entreprises. Avec la volonté sans cesse réaffirmée d'inscrire ses actions dans un développement durable et solidaire. ■

Rapport d'activité à télécharger sur www.saint-quentin-en-yvelines.fr/bilan



Des logements neufs livrés en 2004 dans le quartier Monfort-Thorez à Trappes.

ECLAIRAGES

Saint-Quentin-en-Yvelines, c'est :

147 573 habitants

3 000 entreprises

94 000 emplois

1,23 emploi par actif

500 hectares d'espaces verts

La société civile associée au projet

Le Conseil de développement de Saint-Quentin-en-Yvelines (Codesqy) est un organe consultatif qui a pour fonction d'accompagner le projet conduit par les élus de l'agglomération. Il se compose de 50 représentants de la société civile, répartis en 3 collèges : économique et social, vie associative et personnes qualifiées. Ses membres sont désignés par le président de la CA et les maires des 7 communes.
Tél. : 01 39 30 42 13 (Patrice Reffo)

Le Plie en chiffres

Le Plan local pour l'insertion et l'emploi (Plie) construit des parcours d'insertion des publics en grande difficulté (bénéficiaires des minima sociaux, demandeurs d'emploi de longue durée et jeunes dont le niveau de formation est inférieur au CAP/BEP).
Depuis sa mise en place en 2000, 1 134 personnes ont intégré le Plie, dont quelque 50 % de moins de 26 ans.
Enfin, 41 % des personnes suivies sont sorties du dispositif avec un emploi ou une formation qualifiante.

Sdrif : premiers axes de réflexion

Un forum de synthèse des réflexions sur le Schéma directeur de la Région Ile-de-France (Sdrif), qui doit cadrer l'aménagement de la région à l'horizon 2020-2025, s'est tenu le 14 septembre dernier aux docks d'Aubervilliers. Une densification de l'agglomération *« fait maintenant consensus, à condition qu'elle soit acceptable en termes de qualité urbaine et de services publics »*, a souligné Jean-Paul Huchon, président du conseil régional. *« L'objectif est bien de répondre aux besoins massifs de logement tout en maîtrisant la consommation d'espace. »* Autre impératif : la lutte contre les inégalités territoriales, qui nécessite des coopérations et une mutualisation entre les grands pôles de développement.
Le président de la Région a souligné *« la priorité aux transports collectifs, déterminante pour développer logement et qualité de vie en proche et grande couronnes »*.
Dominique de Villepin, dans une lettre de mission pour la révision du Sdrif, estime lui que le logement et le développement économique constituent les enjeux majeurs pour l'aménagement à long terme de l'Ile-de-France. Dans sa lettre au préfet de région, le Premier ministre a également insisté sur le devenir des grandes zones d'intérêt national, citant en particulier le territoire à vocation scientifique autour de Saclay.

Les Sept-Mares : 30 ans déjà

À cheval sur Élancourt et Maurepas, le quartier des Sept-Mares, conçu par l'architecte Philippe Deslandes, fut inauguré en 1975. Reflet des préoccupations sociales et urbaines de l'époque, il allait devenir un symbole saint-quentinois fort de la mixité naissante et du sentiment collectif.



Au début des années 70, le quartier des Sept-Mares est construit sur dalle pour protéger les piétons des nuisances de l'automobile.

« *Les Sept-Mares devaient être une vitrine de ce que serait la ville nouvelle,* explique d'emblée Julie Guiyot-Corteville, directrice et conservatrice du Musée de la ville. *Ce quartier concentrait les utopies sociétales et architecturales des années 70, et c'est pour cela qu'il a encore aujourd'hui une grande valeur patrimoniale.* »

Grande priorité des architectes des années 70 : protéger les piétons des nuisances de l'automobile. Pour ce faire, on construit sur dalle, comme à La Défense ou à La Part-Dieu (Lyon). Les véhicules sont relégués sur des parkings en périphérie ou en sous-sol. En surface, des commerces, des logements, des équipements culturels et administratifs se répartissent autour d'une place centrale qui est aussi un lieu de rencontre. Le quartier, refermé sur lui-même, doit favoriser la convivialité. Le mot d'ordre en est la mixité sociale.

Lieu névralgique, la Maison pour Tous – la MPT, aujourd'hui le Prisme – constitue un cas unique dans l'histoire de l'animation socioculturelle en France. Regroupant jusqu'à 104 associations, elle est un véritable bouillon de culture, dont le symbole le plus marquant fut le Théâtre de l'Unité et son Carnaval des Ténèbres. Quant à sa cafétéria, elle est la cantine des lycéens voisins, des résidents de la maison de retraite et des ouvriers des chantiers environnants, venus y refaire le monde.

Ouvrir le quartier

Puis, progressivement, la ville nouvelle se développe. La MPT, devenue Centre d'action culturel, obtient le label *« scène nationale »* et s'installe, en 1993, au Théâtre de Saint-Quentin-en-Yvelines, à Montigny-le-Bretonneux. Tandis que les pôles culturels et économiques se déplacent vers l'est et son nouveau cœur de ville, l'urbanisme sur dalle devient obsolète. Les voies de circulation réinvestissent la ville, les belles utopies des années 70 se délitent et la structure des Sept-Mares, un temps symbole de convivialité, devient synonyme de repliement et de fermeture. *« L'urbanisme correspond à des modes de vie à un moment donné,* explique Julie Guiyot-Corteville. *Et la conception des Sept-Mares ne correspondait plus à l'époque. »*



Aujourd'hui, les Sept-Mares bénéficient de nouvelles dalles et d'un mobilier neuf.

Au début des années 90, le cabinet Euvé entame une première réhabilitation, aidé en cela par Alexandre Deslandes (fils de Philippe). À l'exact opposé des concepts des années 70, il s'agit désormais d'ouvrir le quartier sur l'extérieur : les immeubles sont ravalés, le verre remplace le béton, les cheminements piétonniers sont réorganisés, les entrées sont identifiées par des fanions de couleur... Aujourd'hui, les Sept-Mares bénéficient de nouvelles dalles et d'un mobilier neuf, tandis qu'un ascenseur en verre a remplacé le vieil escalator pour rejoindre le parking souterrain. Un joli cadeau d'anniversaire pour un lieu historique. ■

Nicolas Gervais

OCIL

57-59, boulevard Malesherbes - 75381 PARIS Cedex 08 — Tél. 387.33.28 - 522.67.10

résidence des sept mares

« L'urbanisme correspond à des modes de vie à un moment donné, et la conception des Sept-Mares ne correspondait plus à l'époque. »



Des années 70 aux années 2000.

Interview de Jacques Pornon,
nouveau directeur du Théâtre de Saint-Quentin



« Un enjeu formidable »

Depuis le 1er septembre, Jacques Pornon, ancien directeur de la Maison de la culture d'Amiens et grand spécialiste français du jazz, est à la tête du Théâtre de Saint-Quentin-en-Yvelines. Il succède à Bruno Deschamps, aujourd'hui directeur du théâtre et des services culturels de Béziers.

SQY Entreprises : Connaissiez-vous Saint-Quentin-en-Yvelines ?

Jacques Pornon : De nom. Mais être nommé ici est pour moi un enjeu formidable... J'arrive dans une agglomération qui, à mon sens, est encore en train de se construire. C'est très motivant. Quand j'étais directeur du festival de jazz Banlieues Bleues, nous allions à la rencontre de la population. À la Maison de la culture d'Amiens, la problématique était régionale. Aujourd'hui, à Saint-Quentin, l'enjeu est de faire en sorte que ce théâtre, idéalement situé en cœur de ville, fasse vraiment partie de l'identité de l'agglomération, que l'ensemble de la population se l'approprie. La majorité des abonnés vient de Montigny ou de Guyancourt. Je me dis qu'il n'est pas possible que les Verriérois et les Trappistes ne s'intéressent pas au théâtre. Une partie de la population ignore ce qui se passe ici. Il faut remédier à cela.

Comment comptez-vous vous y prendre ?

J. P. : L'actuelle programmation a été réalisée avant mon arrivée. Je vais m'appuyer dessus pour mettre des choses en place dès cette année. Concernant les partenariats scolaires par exemple, ils sont essentiellement conclus avec des établissements de Guyancourt et de Montigny, il reste donc des portes à ouvrir et des gens à rencontrer. Mon idée est de bâtir un projet à long terme incluant les publics de toutes les communes, la solution consistant peut-être à augmenter le nombre de représentations pour certains spectacles.

Comment allez-vous travailler ?

J. P. : Je ne viens pas seul ! Sont associés à mon projet Arnaud Meunier, metteur en scène et directeur de la compagnie de la Mauvaise Graine, et Louis Sclavis, clarinettiste et compositeur. Ils participeront pleinement à la vie du Théâtre, assisteront aux réunions avec le personnel, s'engageront à nos côtés dans une réflexion sur le fonctionnement du lieu, le développement de son image, la recherche de nouveaux publics... Bien sûr, je continuerai également le travail engagé avec Yves Beaunesne, Olivia Grandville et David Stern.

Qu'en est-il de la prochaine programmation ?

J. P. : Je compte décentraliser certains spectacles produits pour qu'ils circulent partout sur le territoire. Je voudrais casser l'image de lieu fermé et créer une familiarité avec les publics. Je compte également instaurer des temps forts et expérimenter de nouvelles formes en associant artistes et public. La musique tiendra une place importante mais la pluridisciplinarité restera de rigueur. Par ailleurs, l'offre culturelle étant complémentaire et variée sur le territoire, je souhaite établir de solides partenariats avec les autres salles. En concevant une programmation jeune public unique pour commencer. ■

> **“Une partie de la population ignore ce qui se passe ici. Il faut remédier à cela.”**

Propos recueillis par Nicolas Gervais

Sélection

Tous en scène !

Les salles saint-quentinoises ont fait leur rentrée culturelle. Voici une sélection des spectacles à l'affiche au dernier trimestre 2005. Des conditions particulières sont réservées aux comités d'entreprise.

PORTES OUVERTES

Oyez, oyez ! Le 19 novembre, le Théâtre de Saint-Quentin-en-Yvelines vous ouvre ses portes toutes grandes. A 15h une visite à deux voix du bâtiment est organisée avec le Musée de la ville ; à 17h une table ronde se tiendra sur le thème de l'engagement de l'artiste (avec Guy Alloucherie, metteur en scène, et Jean-Michel Potiron, théoricien); une lecture publique du Prométhée enchaîné de Eschyle, par Jean-Charles di Zazzo, conclura l'après-midi. Hormis ces rendez-vous totalement gratuits, des promenades accompagnées vous permettront de découvrir les coulisses du Théâtre et de rencontrer les compagnies au travail. Pendant toute la durée de la porte ouverte, un abonnement « découverte » propose 4 spectacles (cirque, théâtre, danse, opéra) au prix de 39 €. Qu'on se le dise !

Contact : 01 30 96 99 00
ou www.theatresqy.org

Théâtre de SQY, scène nationale

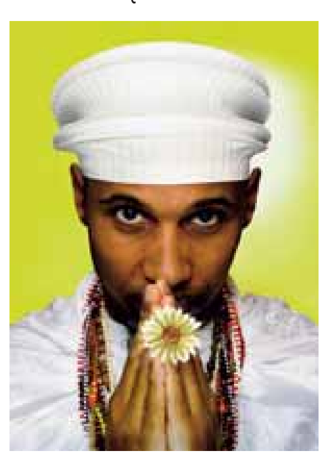
Fairy Queen



Une fée est invitée à déjeuner chez Gertrude Stein, papesse de l'avant-garde. Un délire théâtral onirique orchestré par Lagarde et Cadiot, véritable expérience sensorielle.

Le 1er décembre à 19h30, les 2 et 3 à 20h30 • 19,5 € (15,5 €)

Omar Sosa quintet



Entre jazz, pop, funk et musiques cubaines, Omar Sosa (voix et piano) fait exploser les frontières musicales sous les coups de boutoir d'un quintet en fusion

Le 9 décembre à 20h30 • 19,5 € (15,5 €)

The Unknown (L'inconnu)

Rodolphe Burger, ancien leader emblématique de Kat Onoma, signe en direct, en compagnie de Marco de Oliviera, la musique du film muet The Unknown, de Ted Browning, également réalisateur de Freaks.
Une performance aussi délicate que les images dentelées de ce film mythique.

Le 10 janvier à l'UGC Cité SQY Ouest à 20h30 • 19,5 € (15,5 €)

THÉÂTRE DE SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES
TÉL. : 01 30 96 99 00
www.theatresaintquentinyvelines.org

Le Prisme

Ô Toulouse

Quatre jazzmen hors normes rendent un hommage sans parole à Claude Nougaro : Eddy Louiss (orgue), Bernard Lubat (batterie), Luigi Trussadi (contrebasse) et Maurice Vander (piano).

22 novembre à 21h • 19 € (16 €)

Mercedes Ruiz

Maîtrise technique irréprochable, personnalité de feu, Mercedes Ruiz est une maestria du flamenco.

10 décembre à 21h • 14 € (13 €)

Tout Buffo

Howard Butten fête les 30 ans de son clown Buffo, dans un magnifique spectacle, à la poésie tout à la fois tendre et cruelle. Un moment magique.

13 janvier à 21h • 19 € (16 €)

LE PRISME À ÉLANCOURT
TÉL. : 01 30 51 46 06
www.leprisme.agglo-sqy.fr



Buffo

La Ferme de Bel-Ébat

Ritual do Cotidiano



Spectacle de Philippe Jamet créé à São Paulo en avril. Recherche sur l'intimité, l'identité, la mémoire et le quotidien, montée avec cinq danseurs et quatre musiciens brésiliens.

24 novembre à 20h30 – 15,5 € (12,5 €)

Les chaises

Un vieux couple au bout de la vie décide d'organiser un banquet avec leurs amis pour leur lire un message. Ils installent des chaises en les attendant. C'est au Théâtre de la Cavale que l'on doit cette adaptation poétique et « plastique » de la pièce noire et féroce de Ionesco, en création à la Ferme de Bel Ebat.

13, 14 et 17 janvier à 20h30 – 15,5 € (12,5 €)

LA FERME DE BEL-ÉBAT À GUYANCOURT
TÉL. : 01 30 48 33 44
www.ville-guyancourt.fr

Essai

Clio 3 : le virage de Renault



Développé en 28 mois, la Clio 3 marque une rupture avec les deux précédentes générations.

Commercialisée depuis le 16 septembre dernier, la troisième version de la Renault Clio veut retrouver sa place de leader dans le segment des citadines. Ses nouveaux atouts se révéleront-ils suffisants ?

Premier véhicule de l'ère Ghosn, la troisième génération de la Renault Clio, développée dans un délai record de vingt-huit mois, marque une rupture avec les deux précédentes générations (8,8 millions d'unités cumulées en dix-huit ans !). Modèle décisif pour la rentabilité de la firme au losange, la Clio 3, qui a nécessité un investissement de 953 millions d'euros, arrive avec la ferme intention de reprendre sa place de leader du marché des citadines.
Renault a ainsi misé sur l'habitabilité, le dynamisme et la sécurité. Si l'on trouve quelques vagues traits du modèle remplacé, tout change fondamentalement avec une longueur augmentée de 18 cm, portée à 3,99 m. Le dynamisme s'exprime dans ses traits forcés, voire agressifs : calandre largement échancrée, projecteurs en amande remontant sur les ailes, lunette arrière en V, porte-à-faux réduits et poupe aux faux airs de Fiat Stilo. Visiblement, le design Renault prend un nouveau virage...

Confort, sécurité et prise de poids

L'entrée dans le généreux habitacle est une révolution. Exit le fameux « plip », place à la carte mains-libres, sans intervention manuelle de déverrouillage, permettant le démarrage du moteur par bouton-poussoir. Grâce à l'empattement de 2,57 m (un record pour la catégorie), augmenté de 10 cm par rapport à la Modus et de 15 cm par rapport à la Nissan Micra avec laquelle elle partage la même plate-forme, la nouvelle Clio dévoile une habitabilité étonnante, notamment en largeur aux coudes et aux places arrière calibrées pour des personnes de 1,88 m. L'ergonomie soignée, les revêtements de planche de bord judicieux et la qualité d'assemblage rapprochent cette Clio d'une berline du segment supérieur. En revanche, les rangements sont limités, les vitres arrière fixes (sur la 3 portes). Si la modularité est bien présente, le fond du coffre (288 litres) est toujours occupé par la barre transversale servant de butoir aux bagages.
Trois essences (1.2, 1.4 et 1.6 de 75, 100 et 110 CV) et trois diesels 1.5 dCi (70, 85 et 105 CV) sont d'ores et déjà proposés. Trop linéaire et doté d'une plage de couple assez étroite, le nouveau 1.5 dCi de 105 CV déçoit aussi par le manque de retour d'informations de sa direction électrique. Une sensation atténuée sur les versions à essence, plus légères du train avant. Il est à noter que la Clio 3 grossit de 130 à 200 kg suivant la motorisation. En cause : l'obsession de la sécurité et la prise en compte des nouvelles normes de choc piéton déjà couronnées par l'obtention des cinq étoiles dans les crash-tests Euro-Ncap. Plus homogènes en comportement routier, les versions à essence souffrent de la prise de poids.
Si la présentation est plus léchée, le confort soigné et la qualité des matériaux et de fabrication flatteuse, la Clio 3 laisse un sentiment mitigé. La faute à un agrément de conduite en régression par rapport à l'ancienne génération et à son embonpoint. Dommage car les tarifs voient justes : de 11 800 à 21 200 € (500 € de plus pour le modèle 5 portes). ■

Sylvain Reisser